

Perspectiva

www.revistaperspectiva.com

dossier

- John D. Sullivan
- Aleksandr Shkolnikov
- Stephen Young
- Alex Daniel Barril
- Carlos Alberto Montaner
- Marcos B. Egydio Martins

**Revista
Perspectiva**
Premio Sir
Antony Fisher,
2005,
otorgado por
Atlas Economic
Research Foundation



UN COMPROMISO RENTABLE

► **17** Los efectos de la confianza:
el caso colombiano

Marcela Prieto Botero

► **21** Perú:
¿A dónde vamos?

Juan José Garrido Koechlin

► **29** China busca la
armonía

James A. Dorn

Responsabilidad social de la empresa

HACE APENAS unas pocas décadas las ciencias sociales y las de la administración de empresas se vieron abrumadas por la llegada de la ERA DE LA INFORMÁTICA; y bien pronto, después, sobrevino la invasión del fenómeno de la GLOBALIZACIÓN. Estos cambios innovadores obligaron a los forjadores de esas ciencias y de esas técnicas a ir elaborando, con el acervo teórico disponible, los nuevos conceptos, los nuevos procesos y las nuevas metas a ser alcanzadas en la actividad de la vida empresarial.

En la actualidad asistimos a la irrupción, en el ambiente de los países con economías basadas en la iniciativa y en el esfuerzo de la vida empresarial privada, de una nueva formulación con características diferentes, cuya principal finalidad es la de impulsar en el contenido del objeto de las empresas privadas, el de su RESPONSABILIDAD SOCIAL.

Casi ningún teorizante de las ciencias sociales y de las distintas concepciones sobre la administración de empresas se opone, al menos abiertamente, a esta propuesta. Sin embargo, en su puesta en aplicación se tropieza con una de las dificultades propias de las ciencias sociales: el instrumental lexicológico con el cual se trabaja en la generalización de los conceptos, en la formulación teórica de las nuevas funciones y de las nuevas políticas con las cuales se pretende avanzar hacia nuevos resultados. En el caso de la Responsabilidad Social de las Empresas, todo ello se expresa en un lenguaje que no es fácilmente traducible en cifras. Pero como sus resultados, de todas maneras, hacen parte de la acumulación de riqueza de las naciones, es necesario ir decantando su contenido lexicológico y su alcance práctico.

Es esta la razón por la cual cuando emprendemos la tarea de la difusión sobre la necesidad de incorporar la RESPONSABILIDAD SOCIAL como uno de los objetivos esenciales de la empresa, en el mismo rango que el de la obtención de ganancias y el de la búsqueda de innovaciones tecnológicas, debe

precisarse, para comenzar, si esa RESPONSABILIDAD SOCIAL es mensurable con las solas cifras de unos estados financieros, por sofisticados que ellos sean; o si, más bien, deben ser consideradas sus prácticas y sus resultados en forma cualitativa, por sus efectos en la condición de vida de los individuos, en el progreso social, comunitario y político y en el propio balance de las empresas, ya que demuestra que la buena práctica de la Responsabilidad Social Empresarial (RSE) se traduce en un incremento de los beneficios.

Si se llega a esa conclusión preliminar se debe, como consecuencia de ella, decir que el fenómeno y las prácticas de la RESPONSABILIDAD SOCIAL de las EMPRESAS desborda el dominio de las ciencias económicas y de las técnicas y el arte de la administración de empresas. Se está, más bien, incursionando en el terreno de las ciencias sociales y políticas.

Esta ubicación teórica es bien importante porque de ella depende en gran medida el espíritu que debe animar a los dirigentes para formular y practicar la tarea propia de la RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIAL.

Unos cuantos ejemplos pueden ilustrarnos en buena forma esta concepción sobre el significado de la responsabilidad social, no enunciable ni mensurable, a cabalidad, en forma cuantitativa en unos estados financieros.

Hace unas pocas décadas era de uso frecuente incluir en la asignación de las utilidades, en los estados financieros de las empresas, un rubro cuya destinación generalmente se

“Hace unas pocas décadas era de uso frecuente incluir en la asignación de las utilidades, en los estados financieros de las empresas, un rubro cuya destinación generalmente se denominaba: ‘para obras de beneficencia’. Era un rubro que podía administrar la gerencia o que podía estar asignado para apoyar una o más obras o entidades filantrópicas”.

Responsabilidad social de la empresa

“La capacitación de las clases dirigentes empresariales para orientar y conducir sus relaciones con lo público y lo social, incluye la preparación para librar una batalla eficiente en el campo del pensamiento, en la defensa de unas instituciones sólidas en las cuales se garanticen las libertades individuales, la propiedad y las iniciativas privadas y las reglas y leyes del mercado”.

denominaba: “para obras de beneficencia”. Era un rublo que podía administrar la gerencia o que podía estar asignado para apoyar una o más obras o entidades filantrópicas. Era un primer asomo o balbuceo de lo que hoy se denomina Responsabilidad Social de las Empresas.

En un período posterior, se constituyeron FUNDACIONES con un objeto estatutario de creación o apoyo de actividades cívicas, o de ayuda o de promoción de grupos sociales más o menos desprotegidos y en ciertos casos han servido, también, como apoyo y divulgación a nuevas tecnologías gerenciales. Estas FUNDACIONES han estado alimentadas y sostenidas con partidas tomadas del balance de las empresas. Ha sido un paso adelante, quizás insuficiente, pero significativo, en el camino de la Responsabilidad Social Empresarial.

De igual manera, en un período posterior, tuvo una

acogida más o menos amplia, la iniciativa empresarial de divulgar al lado de sus estados financieros, el llamado “balance SOCIAL”, que recogía el conjunto de las tareas y acciones de carácter social o público en el cual se habían invertido esfuerzos o fondos de las empresas. Se avanzaba.

En el caso de Colombia, en donde los distintos sectores de la industria y la agricultura habían creado sus agremiaciones particulares, dedicadas casi exclusivamente a propiciar y defender sus propios intereses y reivindicaciones,

tales agremiaciones fueron paulatinamente convirtiéndose en CAPÍTULOS de dos grandes e influyentes asociaciones: la Asociación Nacional de Industriales - ANDI - y la Sociedad de Agricultores de Colombia – SAC-. Mientras los “capítulos” se ocupan hoy de las preocupaciones particulares de cada sector, las organizaciones que agrupan estos “capítulos”, como la ANDI y la SAC y organizaciones similares como la Confederación de Cámaras de Comercio – CONFECAMARAS-, la ASOCIACIÓN BANCARIA y de Entidades Financieras, ASOBANCARIA- y la ASOCIACION NACIONAL DE ANUNCIANTES – ANDA, tienen como su misión participar en la vida económica, política, social, cultural y ambiental del país.

Al lado de ellas se han creado entidades o centros de pensamiento económico como el caso de ANIF, que dejó de ser una entidad gremial disidente de la ASOBANCARIA, para

Anexo 1

Matriz Programática de Responsabilidad Social Empresarial

	Gestión social	Buen Gobierno	Gestión Ambiental	Entorno Organizacional	Comunicación	Entorno Comercial
Estado						
Comunidad						
Competencia						
Proveedores						
Clientes						
Accionistas						
Empleados						

convertirse en un importante centro de análisis y evaluación de la vida económica; y FEDESARROLLO que, desde su fundación, ha sido un influyente centro de pensamiento, de análisis y de reflexión de la vida económica del país.

Estas instituciones funcionan casi exclusivamente con fondos tomados del balance de las empresas privadas. Nos encontramos así, con manifestaciones avanzadas de la Responsabilidad Social de las Empresas.

Los ejemplos anteriores nos señalan que las nuevas concepciones de la RESPONSABILIDAD SOCIAL DE LAS EMPRESAS colocan, a ésta, por fuera de la actividad gerencial, de lo que en la lexicología actual se denomina el *management*. Se trata, esencialmente, de actividades y decisiones que corresponde asumir a los inversionistas, a los accionistas, a los dueños de las empresas.

De allí que más que conseguir que esta noción de Responsabilidad Social haga parte de la cultura interna de las empresas, como fue necesario hacerlo cuando sobrevino la era de la informática, se trata de que la clase dirigente empresarial tenga una mejor formación, una mayor información y una más alta influencia en sus relaciones con lo público y lo social.

El diagrama, hoy utilizado, de una lista horizontal de los llamados *stakeholders* encasillados con una lista vertical de objetivos, es un intento útil pero limitado de presentación de los resultados que se desprenden de la aplicación del concepto de Responsabilidad Social. (Ver diagrama anexo).

Esta matriz se plantea dinámica en la medida en que avancen los programas de la compañía. Su composición tiene en cuenta tanto los grupos de interés con los cuales la compañía se relaciona, como algunos campos de acción de la RSE.

La capacitación de las clases dirigentes empresariales para orientar y conducir sus relaciones con lo público y lo social, incluye la preparación para librar una batalla eficiente en el campo del pensamiento, en la defensa de unas instituciones sólidas en las cuales se garanticen las libertades individuales, la propiedad y las iniciativas privadas y las reglas y leyes del mercado. Es una manera eficiente de propiciar un crecimiento económico armonioso, que evite la amenaza, que hoy gravita sobre varios países de América Latina, del recurso al populismo y al autoritarismo, con sus inevitables secuelas de corrupción y violencia.

En esta tarea de capacitación de la clase dirigente empresarial para su mejor desempeño en el proceso de

perfeccionamiento de las instituciones y de la vida de la democracia basada en la actividad creadora de riqueza de las empresas, han de jugar un papel cada día más protagónico los CENTROS DE PENSAMIENTO POLÍTICO de inspiración liberal.

En el pasado, centros de pensamiento de diversa índole han influido, en gran medida, en los cambios institucionales en otros países y en otras circunstancias. Vale recordar el aporte de la francmasonería francesa en la formación de la Tercera República francesa; y de aquellas células que funcionaron al interior de la Rusia zarista y que coordinaba Lenin, el dirigente bolchevique, desde Suiza. En los Estados Unidos existen centros de pensamiento que inspiran en alguna medida el pensamiento y el comportamiento de los partidos políticos en el Congreso Federal; y que intervienen en la formulación de políticas públicas en los Congresos Estadales.

En Colombia, para librar esta batalla en el campo superior del pensamiento, funciona, a semejanza de esos centros de pensamiento político, la fundación INSTITUTO DE CIENCIA POLÍTICA –Hernán Echavarría Olózoga–.

Esta fundación tiene la responsabilidad de publicar la presente revista. Lo hace con el patrocinio de la fundación “Centro Internacional para la Empresa Privada” -CIPE- que tiene su base en Washington D. C. También es responsable de la publicación de un importante “Observatorio Legislativo” el cual se edita en este momento con el patrocinio de la fundación alemana Konrad Adenauer. El Instituto, además, realiza periódicamente almuerzos- conferencias con los responsables del manejo de los temas de mayor actualidad, promueve y participa en foros en los que se discuten asuntos relacionados directa o indirectamente con el ejercicio de la libertad de mercado.

Toda esta actividad se realiza con el apoyo permanente de la fundación privada “HERNÁN ECHAVARRIA OLÓZOGA”: fundación de origen familiar; y de un Círculo de Amigos del Instituto, integrado por diez importantes empresas que así cumplen con una obligación derivada del comportamiento propio de la RESPONSABILIDAD SOCIAL, en un nivel superior, en el campo de batalla del pensamiento. **P**

La Responsabilidad Social Empresarial: un compromiso rentable

6 En Breve

Distribución de la libertad económica en América.

América Latina

11 La batalla por el Cafta

Isaac Cohen

En Estados Unidos, en materia de comercio internacional, las únicas decisiones posibles son aquellas que cuentan con el apoyo de los dos grandes partidos políticos.

14 La regulación de las empresas y el crecimiento en la Región Andina. Un ambiente favorable para los negocios

Tomas L. Hutcheson

Las regulaciones que dañan el ambiente para hacer negocios no requieren grandes inversiones, sólo un esfuerzo para identificar los obstáculos, concebir alternativas y crear un consenso para el cambio.

17 Los efectos de la confianza: el caso colombiano

Marcela Prieto Botero

En Colombia, además de una política en pro del desarrollo, y un favorable entorno internacional, la confianza ha permitido la consolidación de su crecimiento económico.

21 Perú: ¿A dónde vamos?

Juan José Garrido Koechlin

Séneca, el Joven, decía que ningún viento es favorable para quien no sabe a dónde va. Algo similar aparenta ocurrir en el Perú.

26 En Breve

Las dos caras de la industria nuclear

17

Los efectos de la confianza: el caso colombiano



Mundo

29 China busca la armonía

James A. Dorn

“Mientras más tabú y prohibiciones haya en el mundo, más pobre será la gente... Por lo tanto, dice el sabio, no hago nada y la gente por sí misma se transforma... No me comprometo en actividades y la gente por sí misma prospera”.

34 El control ambiental no es un obstáculo del desarrollo industrial

Daniel Rossi

En general se tiende a considerar a la tutela ambiental y al crecimiento económico como dos objetivos irreconciliables.



29

China busca la armonía

38 Libros

Sueños y realidades
Diana Sofía Giraldo

40 En Breve La integración de China en la economía mundial

43 Libros

The J Curve a New Way To Understand Why Nations Rise and Fall
Eduardo José Sánchez.

74 Perspectivas Apple vs IBM

76 Eventos Feria del libro, Migración: el reto del Siglo XX, Gobiernos autoritarios, Lanzamiento Perspectiva

Perspectiva

2007

Editada en Colombia por el
Instituto de Ciencia Política

CONSEJO EDITORIAL

Carlos Delgado, Alberto Galofre,
Gustavo Vasco, Pedro Vargas,
Dora de Ampuero, Rocio Guijarro,
John Zemko, Juan Camilo Nariño, Gerardo
Bongiovanni, Gabriel Salvia, Cristian
Larroulete, Diana Sofía Giraldo, Carlos
Caballero y Carlos Alberto Montaner

EDITOR GENERAL

Marcela Prieto Botero

COEDITORIA

Patricia Serrano Lobos

ASISTENTE DE REDACCIÓN

Nadya Aranguren Niño

CORRECCIÓN DE ESTILO

Cesar Tulio Puerta

TRADUCCIÓN

María Fernanda Camacho

DISEÑO E ILUSTRACION

MAC OX Diseño Gráfico
Ximena Herrera
Tel 4357540

PORTADA

MORFFO diseño

IMPRESIÓN

Panamericana Formas e Impresos S.A.

CONTACTOS

Colombia Instituto de Ciencia Política. Tel: (57 1) 218 3858 – 218 3831. Fax: 218 3621. info@icpcolombia.org **Estados Unidos** Center for International Private Enterprise. Tel: (202) 721 9200. jzemko@cipe.org **Argentina** Fundación Libertad. Tel: (54 341) 424 5000. fundacion@libertad.org.ar **Venezuela** Centro de Divulgación del Conocimiento Económico – CEDICE. Tel: (58 212) 571 3357. cedice@cedice.org.ve **Ecuador** Instituto Ecuatoriano de Economía Política. Tel: (593 4) 2881011 info@ieep.org.ec **Uruguay** Centro para la Apertura y el Desarrollo de América Latina – CADAL. Rincón 454 Piso 3o Of. 315 (11000), Montevideo, Uruguay. centro@cadal.org **Chile** Instituto Libertad y Desarrollo. Tel: (56 2) 377 4800. info@lyd.com **Guatemala** Centro Investigaciones Económicas Nacionales 10 calle 3-17 zona 10, Edificio Aseguradora General, Nivel 5 Tel y Fax: (502) 2331-1564 y 65, (502) 2331-1644 y 46 / ciem@ciem.org.gt

SUSCRIPCIONES

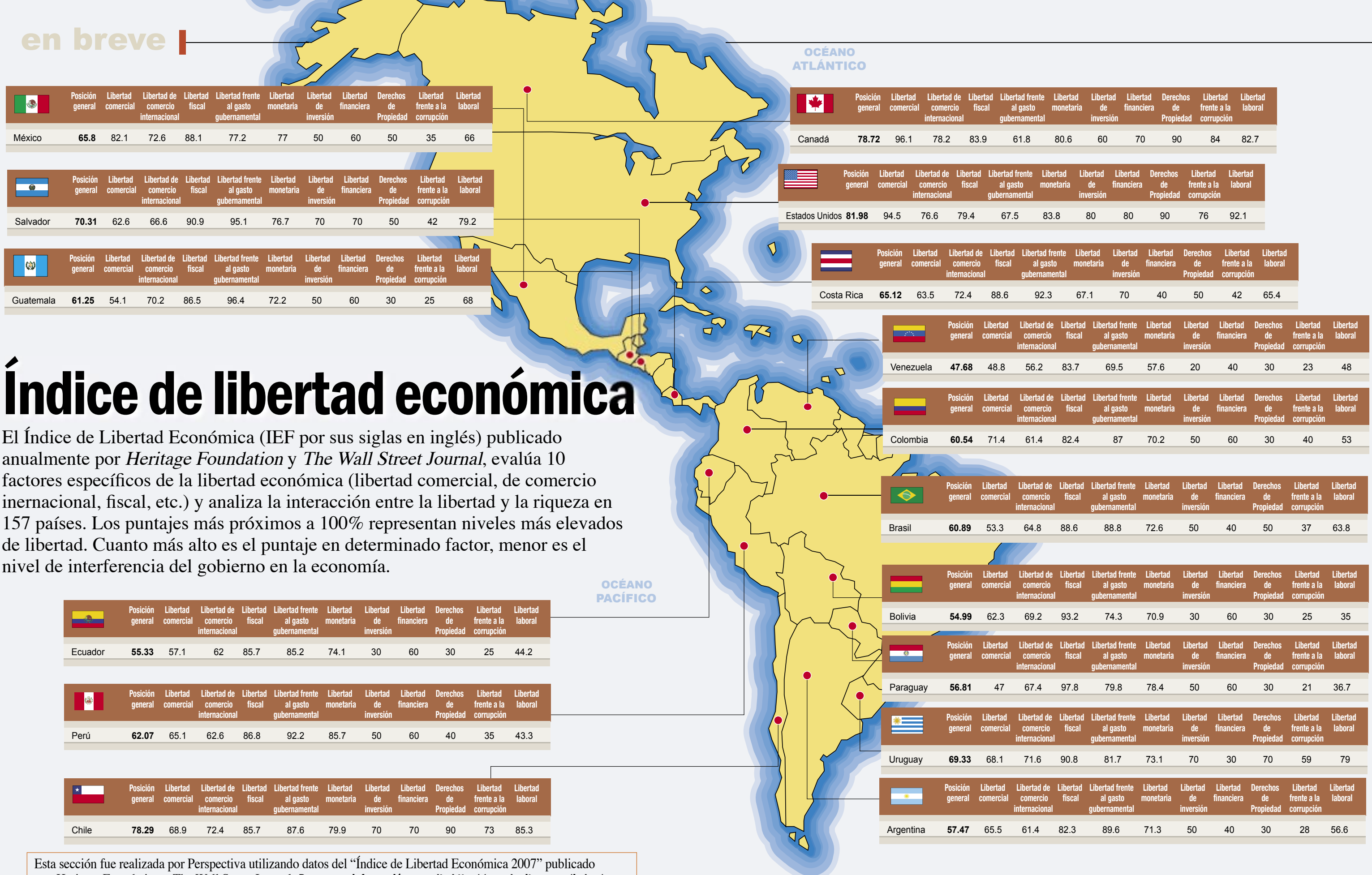
María Elsa Vanegas
Tel: (57 1) 2183858 – 2183621
mariaelsa.vanegas@icpcolombia.org

dossier



Responsabilidad Social Empresarial

- 47** El Argumento de la Comunidad Empresarial para una Ciudadanía Corporativa
John D. Sullivan
- 47** El Argumento de la Comunidad Empresarial para una Ciudadanía Corporativa
Carlos Alberto Montaner
- 63** Naciones ricas y naciones pobres
Carlos Alberto Montaner
- 55** El negocio ético pasando por el desarrollo económico y el progreso social
Entrevista con Stephen Young
- 67** Natura: en la búsqueda de relaciones armoniosas
Marcos B. Egydio Martins
- 60** El vínculo de la empresa y la comunidad
Alex Daniel Barril



México	Posición general	Libertad comercial	Libertad de comercio internacional	Libertad fiscal	Libertad frente al gasto gubernamental	Libertad monetaria	Libertad de inversión	Libertad financiera	Derechos de Propiedad	Libertad frente a la corrupción	Libertad laboral
	65.8	82.1	72.6	88.1	77.2	77	50	60	50	35	66

Canadá	Posición general	Libertad comercial	Libertad de comercio internacional	Libertad fiscal	Libertad frente al gasto gubernamental	Libertad monetaria	Libertad de inversión	Libertad financiera	Derechos de Propiedad	Libertad frente a la corrupción	Libertad laboral
	78.72	96.1	78.2	83.9	61.8	80.6	60	70	90	84	82.7

Salvador	Posición general	Libertad comercial	Libertad de comercio internacional	Libertad fiscal	Libertad frente al gasto gubernamental	Libertad monetaria	Libertad de inversión	Libertad financiera	Derechos de Propiedad	Libertad frente a la corrupción	Libertad laboral
	70.31	62.6	66.6	90.9	95.1	76.7	70	70	50	42	79.2

Estados Unidos	Posición general	Libertad comercial	Libertad de comercio internacional	Libertad fiscal	Libertad frente al gasto gubernamental	Libertad monetaria	Libertad de inversión	Libertad financiera	Derechos de Propiedad	Libertad frente a la corrupción	Libertad laboral
	81.98	94.5	76.6	79.4	67.5	83.8	80	80	90	76	92.1

Guatemala	Posición general	Libertad comercial	Libertad de comercio internacional	Libertad fiscal	Libertad frente al gasto gubernamental	Libertad monetaria	Libertad de inversión	Libertad financiera	Derechos de Propiedad	Libertad frente a la corrupción	Libertad laboral
	61.25	54.1	70.2	86.5	96.4	72.2	50	60	30	25	68

Costa Rica	Posición general	Libertad comercial	Libertad de comercio internacional	Libertad fiscal	Libertad frente al gasto gubernamental	Libertad monetaria	Libertad de inversión	Libertad financiera	Derechos de Propiedad	Libertad frente a la corrupción	Libertad laboral
	65.12	63.5	72.4	88.6	92.3	67.1	70	40	50	42	65.4

Venezuela	Posición general	Libertad comercial	Libertad de comercio internacional	Libertad fiscal	Libertad frente al gasto gubernamental	Libertad monetaria	Libertad de inversión	Libertad financiera	Derechos de Propiedad	Libertad frente a la corrupción	Libertad laboral
	47.68	48.8	56.2	83.7	69.5	57.6	20	40	30	23	48

Colombia	Posición general	Libertad comercial	Libertad de comercio internacional	Libertad fiscal	Libertad frente al gasto gubernamental	Libertad monetaria	Libertad de inversión	Libertad financiera	Derechos de Propiedad	Libertad frente a la corrupción	Libertad laboral
	60.54	71.4	61.4	82.4	87	70.2	50	60	30	40	53

Brasil	Posición general	Libertad comercial	Libertad de comercio internacional	Libertad fiscal	Libertad frente al gasto gubernamental	Libertad monetaria	Libertad de inversión	Libertad financiera	Derechos de Propiedad	Libertad frente a la corrupción	Libertad laboral
	60.89	53.3	64.8	88.6	88.8	72.6	50	40	50	37	63.8

Bolivia	Posición general	Libertad comercial	Libertad de comercio internacional	Libertad fiscal	Libertad frente al gasto gubernamental	Libertad monetaria	Libertad de inversión	Libertad financiera	Derechos de Propiedad	Libertad frente a la corrupción	Libertad laboral
	54.99	62.3	69.2	93.2	74.3	70.9	30	60	30	25	35

Paraguay	Posición general	Libertad comercial	Libertad de comercio internacional	Libertad fiscal	Libertad frente al gasto gubernamental	Libertad monetaria	Libertad de inversión	Libertad financiera	Derechos de Propiedad	Libertad frente a la corrupción	Libertad laboral
	56.81	47	67.4	97.8	79.8	78.4	50	60	30	21	36.7

Uruguay	Posición general	Libertad comercial	Libertad de comercio internacional	Libertad fiscal	Libertad frente al gasto gubernamental	Libertad monetaria	Libertad de inversión	Libertad financiera	Derechos de Propiedad	Libertad frente a la corrupción	Libertad laboral
	69.33	68.1	71.6	90.8	81.7	73.1	70	30	70	59	79

Argentina	Posición general	Libertad comercial	Libertad de comercio internacional	Libertad fiscal	Libertad frente al gasto gubernamental	Libertad monetaria	Libertad de inversión	Libertad financiera	Derechos de Propiedad	Libertad frente a la corrupción	Libertad laboral
	57.47	65.5	61.4	82.3	89.6	71.3	50	40	30	28	56.6

Índice de libertad económica

El Índice de Libertad Económica (IEF por sus siglas en inglés) publicado anualmente por *Heritage Foundation* y *The Wall Street Journal*, evalúa 10 factores específicos de la libertad económica (libertad comercial, de comercio internacional, fiscal, etc.) y analiza la interacción entre la libertad y la riqueza en 157 países. Los puntajes más próximos a 100% representan niveles más elevados de libertad. Cuanto más alto es el puntaje en determinado factor, menor es el nivel de interferencia del gobierno en la economía.

Ecuador	Posición general	Libertad comercial	Libertad de comercio internacional	Libertad fiscal	Libertad frente al gasto gubernamental	Libertad monetaria	Libertad de inversión	Libertad financiera	Derechos de Propiedad	Libertad frente a la corrupción	Libertad laboral
	55.33	57.1	62	85.7	85.2	74.1	30	60	30	25	44.2

Perú	Posición general	Libertad comercial	Libertad de comercio internacional	Libertad fiscal	Libertad frente al gasto gubernamental	Libertad monetaria	Libertad de inversión	Libertad financiera	Derechos de Propiedad	Libertad frente a la corrupción	Libertad laboral
	62.07	65.1	62.6	86.8	92.2	85.7	50	60	40	35	43.3

Chile	Posición general	Libertad comercial	Libertad de comercio internacional	Libertad fiscal	Libertad frente al gasto gubernamental	Libertad monetaria	Libertad de inversión	Libertad financiera	Derechos de Propiedad	Libertad frente a la corrupción	Libertad laboral
	78.29	68.9	72.4	85.7	87.6	79.9	70	70	90	73	85.3

Esta sección fue realizada por Perspectiva utilizando datos del "Índice de Libertad Económica 2007" publicado por *Heritage Foundation* y *The Wall Street Journal*. **Para mayor información consulte:** <http://www.heritage.org/index/>



Foto:PhotoDisc®

La batalla por el CAFTA

En Estados Unidos, en materia de comercio internacional, las únicas decisiones posibles son aquellas que cuentan con el apoyo de los dos grandes partidos políticos.

Quienes creen que en Estados Unidos gozan de amplio apoyo los tratados de libre comercio firmados por el gobierno de ese país con varios gobiernos de América Latina, deben analizar el proceso de aprobación legislativa estadounidense del Tratado de Libre Comercio con Centroamérica y República Dominicana (conocido como CAFTA, conforme a sus siglas en inglés).

De ese proceso se pueden derivar algunas conclusiones especialmente relevantes para aquellos gobiernos latinoamericanos, como los de Colombia, Panamá y Perú, que recientemente han suscrito tratados de libre comercio con Estados Unidos, los cuales se encuentran pendientes de aprobación por el órgano legislativo estadounidense.

LA JUSTIFICACIÓN

La percepción de que en Estados Unidos los tratados de libre comercio gozan de amplio apoyo está basada en una

concepción del comercio internacional como un juego que suma cero, en donde las ganancias de una parte siempre son pérdidas para la otra. Como se percibe que Estados Unidos siempre se beneficia de los tratados de libre comercio, se asume que por eso dichos tratados gozan de amplio apoyo.

A su vez, esta concepción se sustenta en una visión anacrónica de las relaciones comerciales internacionales, por la cual en las negociaciones el socio mayor siempre sale ganando, mientras que el socio menor siempre sale perdiendo. En términos de sabiduría popular, esta visión se expresa en el viejo adagio de que "el pez grande siempre se come al chico", o bien en "la fábula del tiburón y las sardinas", para usar el título de un libro escrito hace más de medio siglo por el expresidente de Guatemala, Juan José Arévalo (1945-1950). Si ese fuera el caso, los peces chicos no existirían y las sardinas ya se hubiesen extinguido.

Hoy en día las negociaciones comerciales internacionales se basan en el concepto de que es posible negociar tratados para liberalizar el comercio en los cuales todas las partes contratantes resulten ganadoras. No obstante, todas las negociaciones comerciales siempre generan oposición por parte de aquellos que verán desaparecer los privilegios exclusivos que tienen de abastecer mercados cautivos.

El propósito de los tratados comerciales es aumentar la eficiencia económica, haciendo que las empresas compitan con productos de mejor calidad y de menor precio, para beneficio de los consumidores. A menudo se olvida que, precisamente, los consumidores son los principales beneficiarios del libre comercio. Lamentablemente los consumidores están menos organizados para influir en las decisiones de los gobiernos, mientras que los intereses protegidos sí lo están y por eso les va bastante bien.

“Tres fuentes principales de oposición al CAFTA se manifestaron rápidamente en el debate que generó la aprobación del tratado en el Congreso de Estados Unidos”.

Por esa razón, no es extraño que en Estados Unidos haya generado una aguda controversia un tratado comercial como el CAFTA, de escasa significación para la economía más grande del mundo, pero de mucha importancia para las pequeñas economías de Centroamérica y República Dominicana.

LA OPOSICIÓN

Tres fuentes principales de oposición al CAFTA se manifestaron rápidamente en el debate que generó la aprobación del tratado en el Congreso de Estados Unidos.

En primer término, los trabajadores organizados, a través de la entonces unificada central sindical AFL-CIO. Segundo, los productores de azúcar, derivada tanto de la caña como de la remolacha. Tercero, algunas industrias textiles, especialmente localizadas en varios estados del sur.

La más recia oposición provino de los trabajadores organizados en la influyente central sindical AFL-CIO, quienes argumentaban que no le conviene a Estados Unidos firmar tratados comerciales con países en donde no se respetan las leyes laborales. La razón es que, por no respetarse los derechos labo-

rales, en esos países se pagan salarios muy bajos, los cuales colocan en desventaja competitiva a los trabajadores estadounidenses.

Los productores de azúcar se opusieron al CAFTA por razones de principio. Porque otorgarle acceso adicional, por limitado que fuera, al azúcar originario de los países del CAFTA, más allá de las cuotas existentes, sentaría un precedente al fracturar la barrera que protege con bastante eficacia a los productores de azúcar de Estados Unidos.

Finalmente, algunas industrias textiles se opusieron también por razones de principio, porque temían que se les otorgara a los centroamericanos y dominicanos la posibilidad de exportar prendas de vestir a Estados Unidos procesadas con materias primas originarias de terceros países, especialmente de China.

En esos términos, podría decirse que la oposición al CAFTA no fue tan significativa, porque abarcaba grupos de interés muy específicos. Pero como quedó claro a la hora de las votaciones en el Congreso, la oposición resultó formidable, porque poco les faltó a esos intereses para impedir la aprobación legislativa del tratado.

LA VOTACIÓN

Después de una intensa polémica en los medios de comunicación, el 30 de junio de 2005 el Senado de Estados Unidos aprobó el CAFTA, por 54 votos a favor y 45 en contra. La diferencia de nueve votos es respetable y muy significativa, pero hubo muchas sorpresas. Por ejemplo, sólo diez senadores demócratas votaron a favor, mientras que trece republicanos votaron en contra. Se puede concluir que sin el apoyo de los demócratas, los republicanos no hubieran podido aprobar el tratado, a pesar de tener la mayoría para hacerlo.

Además, para apreciar mejor el peso relativo de la oposición al CAFTA, entre los senadores demócratas que votaron en contra se encontraban nombres muy significativos políticamente, tales como la senadora Hilary Clinton, de Nueva York, o el senador Barak Obama, de Illinois. Votaron también en contra el senador Joe Biden, de Delaware, miembro del decisivo Comité de Relaciones Exteriores, así como el senador Christopher Dodd, de Connecticut, uno de los legisladores más interesados en América Latina, y el senador John Kerry, de Massachusetts. Finalmente, los únicos dos senadores hispanos que había entonces se dividieron, el senador republicano Mel Martínez, de Florida, votó a favor, mientras que el senador Ken Salazar, demócrata de Colorado, votó en contra.

En la Cámara de Representantes el resultado fue más espectacular, porque el CAFTA fue aprobado por apenas dos votos



Ilustración: Marco A. Cerquera

de diferencia, 217 a favor, 215 en contra. Aquí la línea divisoria fue definitivamente más partidista, porque la congresista Nancy Pelosi, de California, líder de la entonces minoría demócrata, recibió el tratado diciendo que un voto por el CAFTA era un voto por el Partido Republicano. No obstante, a pesar de la advertencia, 15 representantes demócratas fueron quienes le dieron la victoria al tratado... De no haber sido por esos 15 votos demócratas, el CAFTA no hubiera sido aprobado, aun cuando los republicanos también tenían la mayoría en la Cámara.

Para ilustrar la fractura partidista respecto del CAFTA, se puede observar la forma como votaron los legisladores hispanos en la Cámara de Representantes. Hay que decir que los congresistas hispanos, mucho antes de que el CAFTA llegara a la Cámara, ya se encontraban divididos a lo largo de líneas partidistas. Así, todos los hispanos republicanos votaron a favor, mientras que los hispanos demócratas lo hicieron en contra, con excepción de tres representantes, todos de Tejas, que votaron a favor y cuyos nombres por eso ameritan ser recordados. Se trata de Henry Cuéllar, Rubén Hinojosa y Salomón Ortiz, quienes se negaron a seguir la línea partidaria definida por la líder de la minoría demócrata. Como la diferencia en la votación en la Cámara fue de apenas dos votos, puede concluirse que sin el voto de esos tres representantes hispanos el CAFTA no hubiera sido aprobado.

Todos los demás representantes hispanos demócratas votaron en contra. Entre ellos sobresalió el voto negativo de la congresista Hilda Solís, de California, quien a pesar de ser la única representante de origen centroamericano prefirió observar la disciplina partidista.

Los tres congresistas hispanos demócratas de Tejas que votaron a favor, se unieron así a los otros 12 representantes demócratas cuyos votos fueron decisivos para la aprobación del CAFTA. Esos 15 representantes demócratas, bautizados como "los 15 del CAFTA", fueron amenazados con ser castigados en las elecciones de noviembre de 2006. Pero la buena noticia es que, en contra de tal amenaza, todos fueron reelegidos.



Foto:PhotoDisc®

LA MORALEJA

La moraleja es que los electores comprenden mejor que los elegidos que los temas relacionados con el comercio internacional necesitan contar con apoyo bipartidista.

Esa quizá sea la principal conclusión que se puede derivar de la batalla que significó la aprobación del CAFTA. En Estados Unidos, en materia de comercio internacional, las únicas decisiones posibles son aquellas que cuentan con el apoyo de los dos grandes partidos políticos.

La aprobación del CAFTA confirmó que aun cuando el Partido Republicano contaba con la mayoría, tanto en el Senado como en la Cámara, fueron necesarios los votos de la minoría para superar la recia resistencia que desplegaron los grupos de interés que se oponían.

No obstante, hay que reconocer que el apoyo al libre comercio se ha venido erosionando en ambos partidos. Del lado de los demócratas, la influencia de las centrales sindicales se ha ido manifestando cada vez con mayor intensidad. Por ejemplo, cuando al inicio de la administración del ex-presidente Clinton, en 1993, se aprobó el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA, conforme a sus siglas en

inglés), los demócratas tenían la mayoría en ambas cámaras legislativas. Entonces, 27 senadores demócratas votaron a favor del NAFTA, mientras que solamente diez lo hicieron a favor del CAFTA. Lo mismo sucedió en la Cámara de Representantes, 102 demócratas votaron a favor del NAFTA, mientras que sólo 15 lo hicieron a favor del CAFTA.

Tampoco puede decirse que el tema continúa contando con apoyo abrumador entre los republicanos, como era el caso cuando ese partido parecía representar el partido del libre comercio. No todos los legisladores republicanos se disciplinaron en la votación por el CAFTA y hubo muchas sorpresas que llamaron la atención. Por ejemplo, los representantes de Idaho y Wyoming, ambos estados agrícolas en donde triunfó el presidente Bush en 2004 y cuyos representantes en el Congreso son republicanos, todos votaron en contra del CAFTA. La explicación de este comportamiento es que lo hicieron para proteger a pequeños grupos de productores de azúcar de remolacha.

En síntesis, el proteccionismo está ganando terreno en el seno de los dos grandes partidos políticos de Estados Unidos, lo cual hace que la aprobación de tratados de libre comercio sea cada vez más complicada y difícil. **P**

La regulación de las empresas
y el crecimiento en la Región Andina.

Un ambiente favorable para los negocios

Las regulaciones que dañan el ambiente para hacer negocios no requieren grandes inversiones, sólo un esfuerzo para identificar los obstáculos, concebir las alternativas y crear un consenso para el cambio.

Cuando dos conocidos se encuentran, la forma más común de saludarse es con una pregunta: ¿cómo estás?, ¿cómo andas?, ¿qué hay? Son preguntas que también nos hacemos sobre los países. Y muchas veces la mejor manera de responder es haciendo una comparación; a un país le va mejor o peor que a otro país que conocemos. Además, en un mundo en el que hay cada vez más opciones sobre dónde invertir o dónde vivir para ganarse la vida, una parte importante de la respuesta sobre cómo está, es la que surge de contrastar los ambientes para hacer negocios.

Sabemos que el ambiente para hacer negocios varía de país en país, pero cómo describirlo. Hay anécdotas, noticias y el "dizque". Son útiles si no hay más, pero son bastante subjetivas.

Afortunadamente en los últimos años se ha intentado dar respuestas más objetivas a estas preguntas. Unos de los primeros indicadores comparativos fue el Índice de Percepciones de la Corrupción hecho por Transparencia Internacional. Otro muy conocido es el Índice de la Competitividad del Foro Mundial de la Competitividad (Grupo Davos), y también los estudios anuales del Banco Mundial, *Doing Business* (Hacer Negocios).

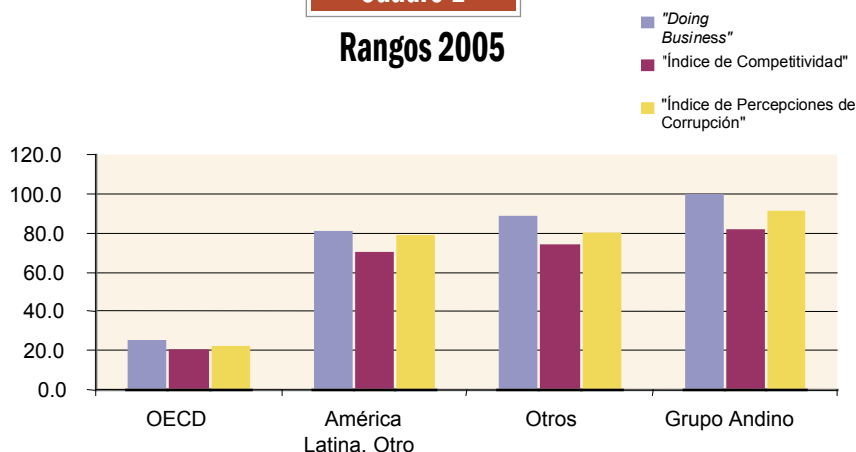
Afortunadamente, a grandes rasgos, el Índice de Percepciones de la Corrupción, el Índice de la Competitividad y *Doing Business* no dan señales contradictorias; los mismos países tienen ambiente para los negocios, y bueno (números pequeños) o malo (números grandes) como se ve en el cuadro 1.

Cada índice de comparación es útil. No hay duda de que la corrupción, y la percepción de ella, es nefasta para los negocios, pero no es claro qué puede hacer un gobierno en el corto plazo para cambiarla y el Índice, en sí, no da pautas. Igualmente, el Índice de la Competitividad mide factores sumamente importantes como niveles de educación, infraestructura, y el manejo macroeconómico, pero con excepción del último, son aspectos que pueden mejorar sólo a largo plazo.

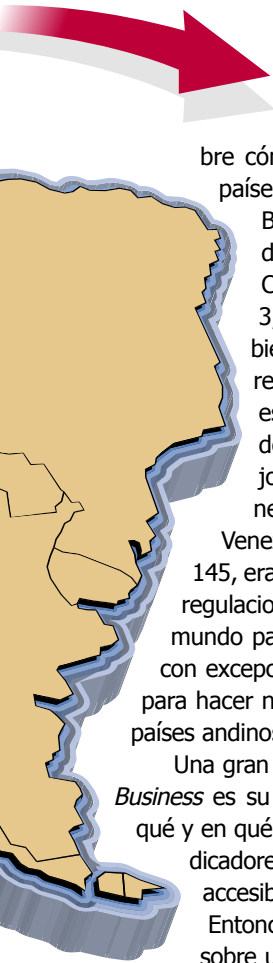
En cambio, *Doing Business* del Banco Mundial es distinto porque se enfoca en las regulaciones, aspectos que afectan el ambiente para hacer negocios que un gobierno nacional o local puede cambiar en poco tiempo y a un costo moderado. Es una metodología aplicada en 155 países que sigue una transacción de una empresa mediana y anota cada paso, su tiempo y sus costos, recolecta las leyes, regulaciones, tarifas, etc., para 54 indicadores en 10 áreas (ver el cuadro 2).

Cuadro 1

Rangos 2005



Fuente: <http://www.doingbusiness.org>, <http://www.weforum.org/en/initiatives/gcp/Global%20Competitiveness%20Report/index.htm>, http://www.transparency.org/policy_research/surveys_indices/cpi Cuadro elaborado por Thomas Hutcheson.



Ahora podemos hacer la pregunta sobre cómo estamos en los cinco países de la Región Andina: Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú, y Venezuela. Como se ve en el cuadro 3, la respuesta es, no muy bien. Aún el país con menores trabas en 2005, el Perú, estaba en el rango 60; es decir 59 países tenían mejor ambiente para hacer negocios (ver el cuadro 3). Venezuela, con un rango de 145, era uno de los países con las regulaciones más complicadas del mundo para los negocios. Además, con excepción del Perú, el ambiente para hacer negocios desmejoró en los países andinos entre 2004 y 2005.

Una gran ventaja del estudio *Doing Business* es su claridad. Es fácil ver por qué y en qué áreas y hasta con qué indicadores, un país es más o menos accesible para hacer negocios. Entonces, ¿qué dice el estudio sobre un ambiente relativamente desfavorable para los negocios? Entre los 54 indicadores, ¿cuáles son los puntos fuertes y débiles de la región?

Contrariamente a lo que pueden pensar muchos, los procesos puramente burocráticos, como registrar la propiedad u obtener licencias, son los que en la Región Andina difieren menos de otros países (aunque siguen siendo más difíciles). Resulta que las áreas más problemáticas son las de contratación de trabajadores y el pago de impuestos. Por ejemplo, cuesta el equivalente de 78 semanas del salario despedir a un empleado en la Región Andina comparado a 34 semanas de salario en los 24 países ricos de la Organización para la Cooperación Económica y el Desarrollo (OCED). Una empresa paga 58% de sus utilidades en impuestos en la Región Andina comparado con 47% en la OCED.

Sin embargo, las mayores diferencias entre la Región Andina y la OCED están en cosas más mundanas: hacer cumplir los contratos y comerciar intencionalmente. En la Región Andina se

Cuadro 2

Facilidad de hacer negocios

Áreas	Indicadores
Empezar un negocio	Número de procedimientos requeridos
	Tiempo en días requerido
	Costo como porcentaje del ingreso nacional per cápita
	Capital mínimo como porcentaje del ingreso nacional per cápita
Enfrentar las licencias	Número de procedimientos requeridos
	Tiempo en días requerido
	Costo como porcentaje del ingreso nacional per cápita
Emplear trabajadores	Índice de dificultad de contratar
	Índice de rigidez del horario
	Índice de dificultad de despedir
	Índice de rigidez de emplear
	Costo para contratar como porcentaje del salario
Registrar la propiedad	Costo para despedir como semanas de salario
	Número de procedimientos requeridos
	Tiempo en días requerido
Conseguir crédito	Costo como porcentaje del valor de la propiedad
	Índice de derechos legales
	Índice de Información crediticia
	Porcentaje de adultos cubiertos por un registro público de crédito
Proteger a inversionistas minoritarios	Porcentaje de adultos cubierto por un registro privado de crédito
	Índice de información pública
	Índice de pleitos de accionistas
	Índice de responsabilidad de miembros de juntas directivas
Pagar impuestos	Índice de protección del accionista
	Número de pagos anuales
	Horas requeridas
Importar y exportar	Impuestos totales como porcentaje de las utilidades
	Número de documentos para exportar
	Tiempo en días para exportar
	Costo por contenedor para exportar
	Número de documentos para exportar
	Tiempo en días para importar
Hacer cumplir los contratos	Costo por contenedor para exportar
	Número de procedimientos requeridos
	Tiempo en días
Cerrar un negocio	Costo como porcentaje de la deuda
	Tiempo en días
	Costo como porcentaje del valor
	Recuperación de los activos en porcentaje

<http://www.doingbusiness.org>
Cuadro elaborado por Thomas Hutcheson.

requiere en promedio 42 procedimientos y 634 días para hacer cumplir un contrato contra un promedio de 24 procedimientos y 402 días en la OCED, ni hablar del mejor país en cada renglón. Para exportar desde la Región Andina requiere 9 documentos

y 27 días comparado con 5 documentos y 12 días en la OCED (ver cuadro 4).

Es obvio que los países andinos pueden aprovechar las experiencias de los miembros de la OCED en cuanto a mejorar su ambiente para hacer negocios.

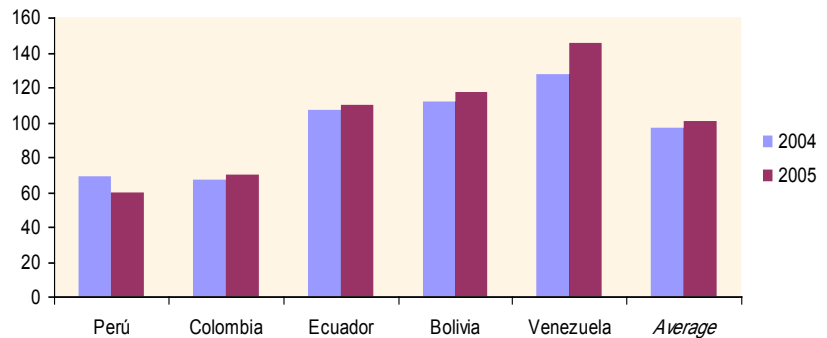
Pero también la región puede aprender de otros países latinoamericanos. Chile, México, Uruguay, Nicaragua, El Salvador y Panamá superan el promedio de la Región Andina y los primeros tres superan el mejor país de la región. Ejemplos específicos se ven en el cuadro 5. Los impuestos en Chile son 26% de las ganancias comparado con 58% en la región. En Honduras el costo de exportar un contenedor es US\$. 500 comparado con US\$. 1.054 en la región. Para hacer cumplir un contrato en Nicaragua se requiere sólo 20 procedimientos comparado con 40 en el área Andina.

Estos datos podrían parecer bastantes desconsoladores, pero también hay buenas noticias en estos estudios de *Doing Business*: el cambio es posible y efectivo. Por ejemplo, entre 2003 y 2004 Serbia-Montenegro redujo el tiempo requerido para abrir un negocio de 51 días a 15, mientras que en la Región Andina se requieren 74 días, y el número de nuevas empresas aumentó en 42%. Como parte de la reforma a la tenencia de la tierra, Tailandia ha otorgado más de 8.5 millones de títulos de propiedad, creando uno de los sistemas más eficientes del mundo, como consecuencia, el valor de la tierra casi se duplicó y el acceso al crédito aumentó tres veces para los que poseen títulos.

Además, modificar las regulaciones que dañan el ambiente para hacer negocios no requieren grandes inversiones, sólo un esfuerzo para identificar los

Cuadro 3

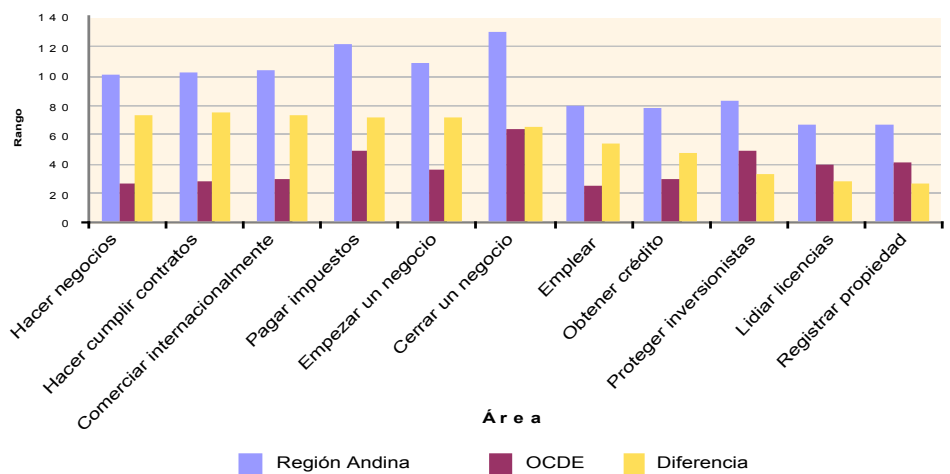
Doing Business Rangos 2004 y 2005



Fuente: <http://www.doingbusiness.org>

Cuadro 4

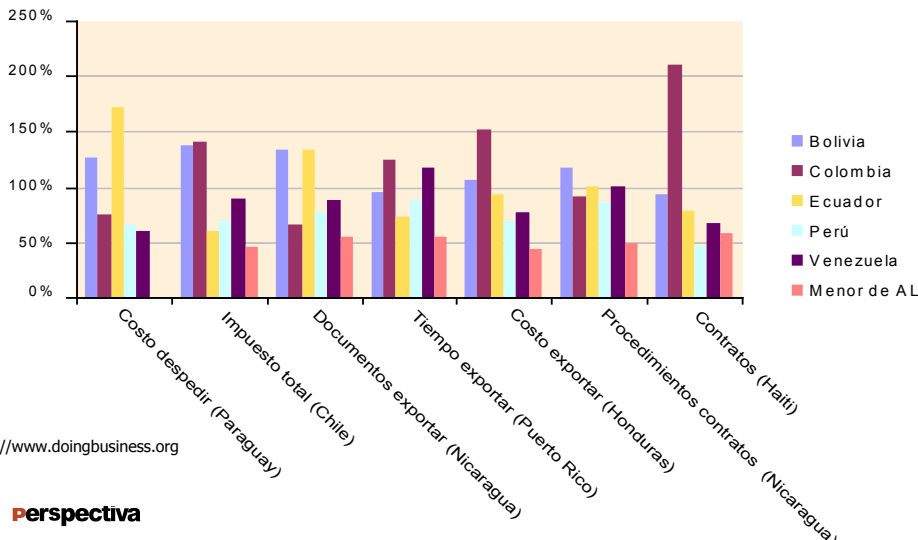
Hacer negocios Región Andina y ODCE



Fuente: <http://www.doingbusiness.org>

Cuadro 5

Indicador (Región Andina = 100%)



<http://www.doingbusiness.org>

obstáculos, concebir las alternativas y crear un consenso para el cambio. Tampoco es necesario cambiar todo a la vez; las mejoras pueden hacerse por etapas año tras año, según las prioridades de cada país. Pero los resultados del esfuerzo son grandes: se ha estimado que un país que logra pasarse de 25% más difícil para hacer negocios a 25% más fácil, aumentaría su tasa de crecimiento en 2,3%.

Entonces, vale la pena que los países de la Región Andina tomen en serio los obstáculos que ellos mismos ponen al desarrollo de las empresas y a la creación de la riqueza, aprovechen las experiencias de los países de la OCED y otros de Latinoamérica y así emprendan campañas para mejorar el ambiente para hacer negocios en esta zona. **P**

Los efectos de la confianza: el caso colombiano

En Colombia, además de una política en pro del desarrollo económico y un favorable entorno internacional de mercado, la confianza, en gran parte gracias a los logros en seguridad, también ha permitido la consolidación de su crecimiento económico.

Históricamente, los estadistas más sobresalientes se han caracterizado por poseer una particular virtud: entender que la clave fundamental para el progreso y la consolidación de naciones fuertes y perdurables, es la visualización de metas concretas, medibles y cuantificables. En otras palabras: saber hacia dónde ir y cómo lograrlo.

A pesar de sus múltiples adversidades y desafíos, es satisfactorio ver cómo diferentes administraciones en la historia contemporánea colombiana han intentado crear cierto tipo de mecanismos para poder establecer metas concretas a mediano y a largo plazo. El principio de planeación, por ejemplo, nace en Colombia en los años cincuenta, gracias a los consejos recibidos en 1958 por una misión del Banco Mundial. Pero pronto de la teoría se pasó a la práctica creándose el Departamento Nacional de Planeación, cuyo director tiene un estatus igual o superior al de un ministro del Gabinete.

El problema, sin embargo, nunca ha radicado en identificar "cuáles" son las metas. En ello hay casi un consenso general entre la población, independientemente de si siente más afinidad por una línea de pensamiento de izquierda, de centro o de derecha; más aún si se tiene en cuenta el flagelo de la guerra interna que ha tenido que padecer Colombia, por algo más de medio siglo.



Ilustración: Marco A. Cerquera

“Nadie puede negar que el crecimiento económico se ha convertido en una variable determinante al analizar el desempeño de los países, y América Latina no es la excepción”.

No hay ninguna duda de que existe un consenso general en la necesidad de lograr la paz, disminuir los niveles de inequidad, generar crecimiento económico y con ello más oportunidades, entre otros. El problema, por lo tanto, ha consistido, básicamente, en el “cómo” lograr esas metas. Sobre ello nunca ha sido posible lograr consenso.

El sistema político, tanto en Colombia como el de casi todos los países latinoamericanos, es en gran medida responsable de esta descoordinación entre “cuáles” metas se quieren lograr, y el “cómo” lograrlas.

¿Cuál puede ser la causa de este fenómeno? Los casi doscientos años de vida republicana vivida por nuestras ya no tan jóvenes naciones ha mostrado cómo el sistema intensamente presidencialista ha contribuido a que hayan partidos

Gráfico 1

Crecimiento del PIB (trimestral)



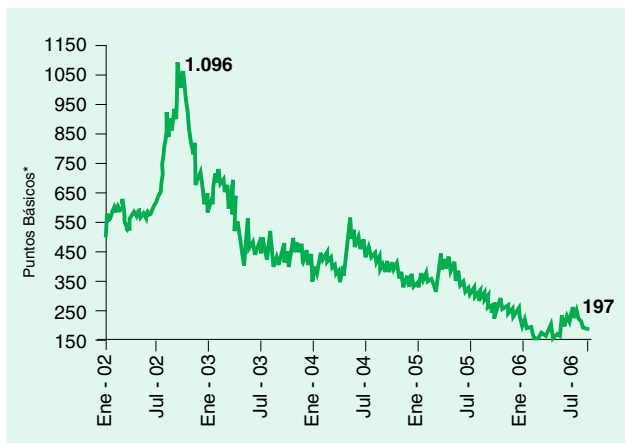
Fuente: Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas, DANE

políticos poco representativos, donde la oposición es débil y se observa una sociedad civil desarticulada y mal informada. En suma: el caldo de cultivo perfecto para el surgimiento de líderes caudillistas situados más allá de las propias instituciones que los respaldan, muchas veces defensores de la estrategia “anti-partido”, y especialistas en identificar “cuáles” son las metas deseadas a partir de prácticas demagógicas, pero incapaces de determinar “cómo” lograrlas.

El triunfo en las urnas de un presidente que puede definirse como *outsider* como Álvaro Uribe, es un claro ejemplo de ello, pero para la satisfacción

de muchos, Uribe no sólo es un político respetuoso de la institucionalidad y de las prácticas democráticas, sino que, paradójicamente, es percibido como un líder que parece saber “qué” quiere y “cómo” lograrlo a pesar de no tener ninguna plataforma política, encarnada en un partido que lo respalde. Es por ello por lo que el baluarte de su popularidad personal radica en la “confianza” que despierta ante la opinión pública nacional e internacional. La percepción que se tiene de él, por lo tanto, es la de un líder que no sólo “aparenta ser” sino que “es” un político capaz de cumplir con sus promesas.

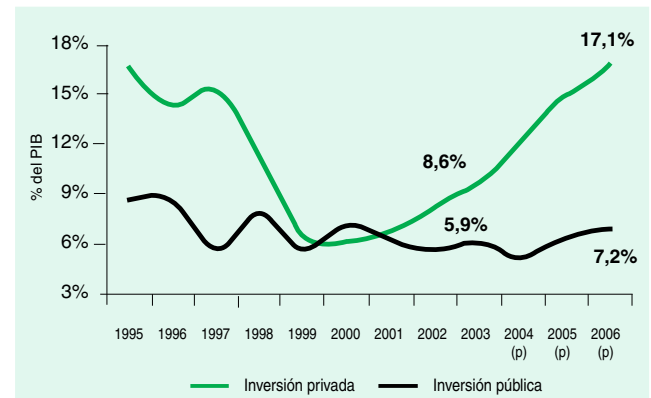
Riesgo - país Colombia



Fuente: JP Morgan - cálculos DNP

Inversión pública y privada

(Porcentaje del PIB)



Fuente: Dane 1994-2000, Cálculos y proyecciones DNP - DEE (p) Praeliminar, (py) Proyectado

Así las cosas, el terreno donde el presidente Uribe, efectivamente, ha podido desplegar a cabalidad su estilo particular de ejercer el poder ha sido en la arena de la *realpolitik*.

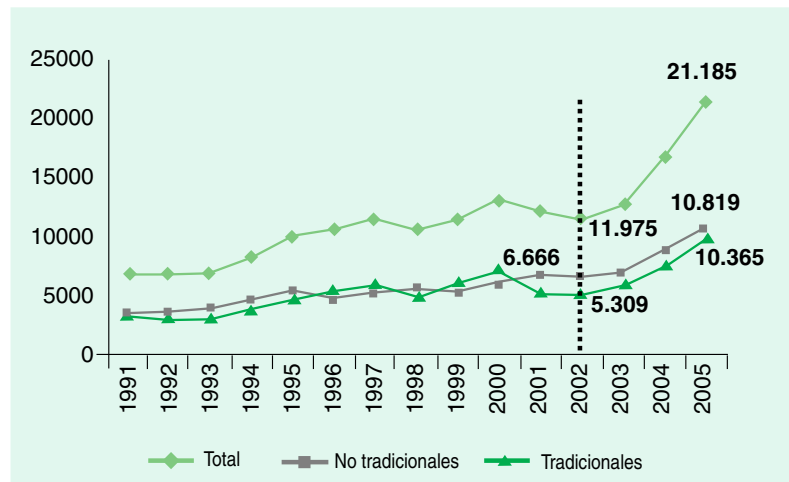
Las metas y los programas trazados a comienzos del primer gobierno de Álvaro Uribe (2002-2006) se han cumplido en un alto porcentaje, según el Departamento Nacional de Planeación. Pero más allá de los resultados, en las metas macroeconómicas, lo verdaderamente interesante en este análisis es la incursión de una variable más difícil de medir en cifras. Y se trata, precisamente, de la variable "confianza".

LA CONFIANZA COMO FACTOR PREPONDERANTE PARA EL CRECIMIENTO ECONÓMICO

Nadie puede negar que el crecimiento económico se ha convertido en una variable determinante al analizar el desempeño de los países, y América Latina no es la excepción. En Colombia, además de una política en pro del desarrollo económico y un favorable entorno internacional de mercado, la confianza, en gran parte gracias a los logros en seguridad, también ha permitido la consolidación de su crecimiento económico.

Tanto Colombia como la región, en general, pudieron disfrutar de amplia demanda para sus exportaciones, buenos precios de los *commodities* y abundante

Exportaciones anuales tradicionales y no-tradicionales (US\$ millones)



Fuente: Dane

disponibilidad de crédito externo a tasas de interés bajas. Efectivamente, estos resultados saltan a la vista en el gráfico 1. El aumento sostenido del PIB desde 2002 permitió alcanzar en 2005 un crecimiento anual superior a 5%, el más alto de los últimos 10 años, y seguir en ascenso hasta terminado el cuatrienio.

Como bien lo dice el Balance de Resultados (agosto 2002-agosto 2006), elaborado por el Departamento Nacional de Planeación de Colombia¹, esta perspectiva se vio reflejada en los *spreads*, índices de la percepción de los inversionistas extranjeros del mercado

colombiano. Luego de alcanzar un máximo de 1.096 puntos básicos en septiembre de 2002 –mientras más alto es el número, menor es la confianza–, durante el cuatrienio se presentó una considerable reducción, llegando a 197 puntos el 7 de agosto de 2006. Esta disminución ha generado una mayor confianza por parte de los inversionistas en relación con los demás países de América Latina. Los anteriores logros en confianza, crecimiento, mejor percepción de los mercados, junto a una mayor liquidez y bajas tasas de interés, sirvieron de motor para el aumento de la inversión durante el gobierno. Entre 2002 y 2006 la inversión privada se incrementó 8,5 puntos porcentuales del PIB al pasar de 8,6% a 17,1%. La inversión pública se incrementó 1,3 puntos porcentuales.

Las exportaciones totales, por su parte, registraron un crecimiento anual promedio de 15,2% entre 2002 y 2005, y alcanzaron la cifra histórica de US\$21.185 millones en 2005, que representa un crecimiento total de 76,9% frente a los US\$11.975 millones registrados en 2002. Entre enero y julio de 2006, las exportaciones totales llegaron a US\$13.650 millones, logrando un crecimiento de 15,2% frente al mismo período en 2005.

Aunque este crecimiento fue impulsado en su mayoría por las exportaciones tradicionales, las cuales



¹Despacho Presidencial. Derechos reservados. www.presidencia.gov.co. Foto: Miguel Angel Solano SNE.

“La variable ‘confianza’ aunque efímera, por no decir impredecible, ha logrado reflejarse también en las relaciones con los demás países del continente. Esto es particularmente significativo si tenemos en cuenta la aguda polarización, en términos ideológicos, existentes en la región”.

crecieron 95,2% desde 2002, es importante resaltar el crecimiento de las exportaciones no-tradicionales, las cuales crecieron 62,3% al pasar de US\$6.666 millones en 2002 a US\$10.819 millones en 2005.

Finalmente, vale la pena mencionar cómo el esfuerzo en seguridad desarrollado por el Estado colombiano, con la Política de Seguridad Democrática, ha generado una reducción sustancial de los niveles de violencia en el país. Según un estudio realizado por el departamento de Ciencia Política de la Universidad de los Andes en Colombia², la mejoría en los índices de seguridad ha sido fruto de dos procesos: por un lado, el acuerdo de desmovilización alcanzado por las Autodefensas Unidas de Colombia, materializado en la disolución de una serie de estructuras paramilitares que agrupaban a miles de combatientes; y por otra parte, la campaña militar contra las Farc, que ha degradado la capacidad de combate de la organización insurgente y la ha forzado a refugiarse en las zonas más remotas del país.

UN LÍDER CONFIABLE PARA SUS VECINOS

La variable “confianza” aunque efímera, por no decir impredecible, ha logrado reflejarse también en las relaciones con los demás países del continente. Esto es particularmente significativo si tenemos en cuenta la aguda polarización, en términos ideológicos, existente en la región.

Un ejemplo claro de ello es la relación cordial que Álvaro Uribe ha logrado sostener con su homólogo Hugo Chávez, apelando a los sentimientos de vecindad y de fraternidad, pero simultáneamente con George W. Bush, con quien compar-

te la afinidad con el modelo político-económico del vecino americano.

Uribe, muy hábilmente ha dicho que, en disyuntivas como éstas, la mejor estrategia es asumir una posición persuasiva y no desafiante, es decir, no criticar adioses ideológicos como el llamado Socialismo del Siglo XXI de manera directa, sino mostrar los buenos resultados que se obtienen con la libertad económica, el mercado, el empuje de la empresa privada y el respeto a los principios democráticos. Entre los ejemplos más claros están: en la arena política, la aprobación de una reforma constitucional que permitió la reelección presidencial por un solo período consecutivo. Si bien fue ampliamente criticado el hecho de que dicha reforma hubiera incluido al presidente en ejercicio, nadie pudo poner en duda la legitimidad y transparencia en su aprobación. Son muy elocuentes, en el terreno económico, ejemplos tales como el de recurrir a modalidades como la concesión a empresas privadas en el terreno de la construcción y en materia de telecomunicaciones; llevar a cabo exitosos y rentables procesos de privatización en aras de prestar un mejor servicio; y en el sector de los hidrocarburos, aprobar un novedoso sistema de capitalización de Ecopetrol (la empresa petrolera del Estado) ofreciéndole 20% de las acciones de la empresa a compradores privados. ¿Resultado de estas y otras políticas públicas? Una disminución de 2,3 millo-

nes de pobres y 2,2 millones más salieron de la indigencia.

En este mismo orden de ideas, el hecho de que Colombia mantenga buenas relaciones con Estados Unidos, ha permitido que países como Bolivia y Ecuador, que en su estrategia de fortalecer sus discursos populistas en el plano nacional hayan utilizado como caballo de batalla los sentimientos antiyanquis, tengan que acudir al mandatario colombiano para que les sirva de puente en transacciones político-económicas vitales de diversa índole.

¿Y LA INSTITUCIONALIDAD QUÉ?

Si bien la “confianza” es un factor fundamental del que no puede carecer ningún buen líder, esta no es condición suficiente. Desde el punto de vista formal, una democracia moderna como mínimo debe contar con partidos políticos que funcionen como instituciones que vayan más allá de lo puramente electoral y cuenten con una plataforma programática –para no hablar de ideología– que los identifique y así poder garantizar, en alguna medida, el desarrollo de políticas públicas a largo plazo, independientemente de quiénes estén a la cabeza.

Este es precisamente el talón de Aquiles en la continuidad de las políticas impulsadas por la administración actual. En aras de la responsabilidad política, el Uribe de hoy, es decir, el Uribe que gobernará a Colombia entre 2006 y 2010, necesitará pensar en el desarrollo de una infraestructura partidista. Los problemas que hoy vive Colombia son agudos y enraizados de tiempo atrás, y como tal requieren soluciones estructurales que generen sus beneficios no sólo en el corto sino en el mediano y en el largo plazo, con Uribe o sin él. Ésa es la gran tarea que le queda por realizar al Presidente: dejar encaminado al país en la dirección correcta para que no se descarrile en el futuro. **P**

Notas

- 1 Plan Nacional de Desarrollo “Hacia un Estado Comunitario”. Balance de resultados agosto 2002 – agosto 2006. Departamento Nacional de Planeación – Sinergia.
- 2 D. Ortíz Román, “La seguridad en Colombia: los riesgos del éxito”, Real Instituto Elcano, ARI Nº 7/2007 – 22.01.2007.

Perú: ¿A dónde vamos?

Entre lo bueno y lo malo, el Perú vive momentos de esperanzadora mejoría en ciertos aspectos que, de usarse como palanca de cambios estructurales, fungirían de aceleradores de transformaciones más trascendentales, aquellas que significan ubicarse en el camino hacia el desarrollo, o en el sendero hacia el empobrecimiento. Sólo depende de la decisión política que se adopte.

Séneca, el Joven, decía que ningún viento es favorable para quien no sabe a dónde va. Algo similar aparenta ocurrir en el Perú. Para la gran mayoría de los analistas y consultores, las perspectivas del Perú son muy favorables, ligando mayormente en ellas a la estabilidad económica y a los mercados internacionales. Y, sin embargo, diversos indicadores señalan que aún queda mucho por hacer, empezando por definir qué país queremos, nada menos.

Entre el socialismo venezolano y el liberalismo chileno, la región se desenvuelve hoy en día en una pequeña

guerra fría, donde pocos entienden los apuros que corremos, y menos aún, los riesgos que afrontamos. Porque la historia ya ha demostrado qué significa un modelo, y qué significa el otro. Ahí están Cuba, Corea del Norte, y la gran mayoría de los países subsaharianos para recordar a quien olvide.

Empero, los peruanos parecemos no entender que los caminos hacia el crecimiento y la riqueza no son un misterio ni una casualidad. La receta, basada principalmente en el sometimiento del Estado a la libertad individual y comercial, así

como al respeto irrestricto por parte del mismo a la propiedad privada y sus frutos, ha demostrado transversalmente y en el tiempo ser consistentemente efectiva. Y, sin embargo, vemos que existen países que optan por la senda del empobrecimiento y del subdesarrollo. El Perú, además, no es ajeno a esa realidad. El gráfico 1 nos muestra la tendencia de la economía peruana desde 1950 hasta la fecha, y –como podemos apreciar– aún se nota claramente el daño y la pobreza de las medidas populistas adoptadas en las décadas de 1960, 1970 y 1980.



Revisemos, entonces, dónde se encuentra actualmente el Perú. En cuanto a libertad económica, variable que responde consistentemente al grado de desarrollo de un país, se podrá notar que se ha dejado la senda de liberalización adoptada durante la década de 1990. Según el Índice de Libertad Económica publicado por la Fundación Heritage, el Perú ha desacelerado su ritmo de liberalización de la economía, manteniéndose cercano a Brasil y Argentina, lejos de Chile y los países desarrollados.

Si bien el Perú ha liderado la lista de América Latina en cuanto a crecimiento económico para el período 2001-2006 (con 31,2%), lo cierto es que dicho crecimiento se ha sustentado principalmente en términos de intercambio. En efecto, y como podemos apreciar en el siguiente gráfico 2, al revisar las determinantes de dicho crecimiento, encontramos que las exportaciones —efecto de la demanda internacional por bienes primarios— sustentan en gran medida los ingresos antes mencionados. Empero, es necesario aclarar que dichos ingresos no suponen *a priori* cambios en la estructura económica de un país, mucho menos en su ideología.

Efectivamente, dicho crecimiento no ha traído consigo la correspondiente reforma del Estado, ni cambios sustanciales en las políticas que incentivan la

“Si es que el Perú deseara ingresar algún día al grupo de países desarrollados, tendría que transitar por un proceso que es impostergable: afianzar las libertades individuales.”

inversión de capitales nacionales o foráneos. En cuanto a competitividad, por ejemplo, podemos revisar las cifras del Índice de Competitividad publicado por el *World Economic Forum*, y constatar que la competitividad peruana ha decrecido sostenidamente en los últimos seis años, pasando del puesto 47 en el año 2000 al 74 en 2006.

Por otro lado, es tan importante tener presente en qué se sustentan los ingresos del Estado como tener presente en qué se sustentan sus egresos. Como podemos apreciar en el siguiente gráfico, tanto como han aumentado los ingresos, han aumentado los gastos, creciendo éstos últimos en 34,4% durante el período 2001-2004. Además, es destacable anotar que de los mismos, 88% corresponde a gastos corrientes, lo cual significa que los gastos no están dirigidos a mayor crecimiento y que, por otro lado, serán difíciles de cortar si fuese el caso necesario.

Es decir, tenemos efectivamente sustento de un crecimiento notable de los ingresos del Perú liderado, como he-

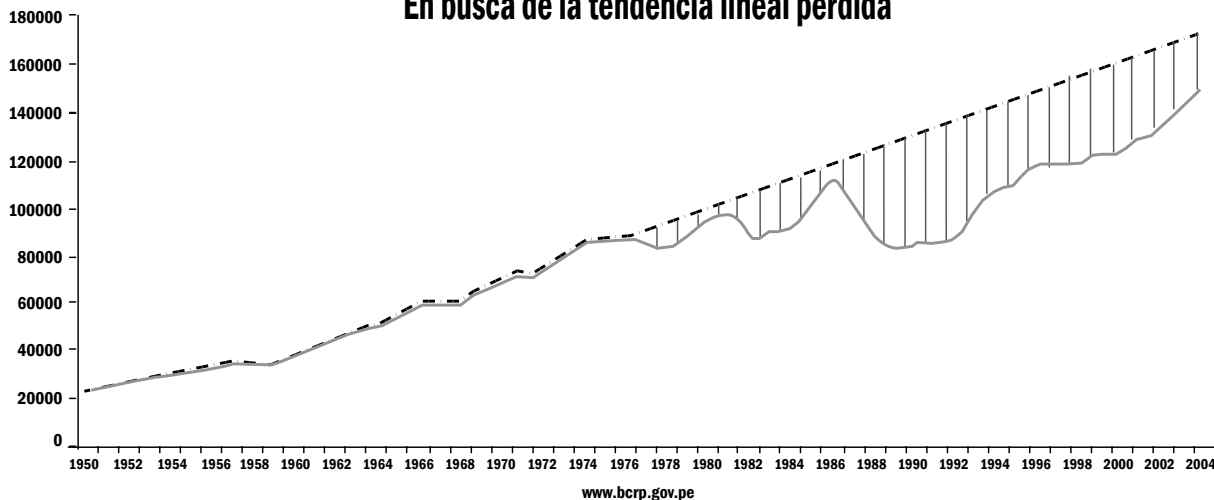
mos visto por los términos de intercambio, como de un incremento notable de sus gastos del tipo corriente, como también hemos apreciado. Ambos factores, en resumen, plantean una situación muy delicada en el mediano plazo: dado que los ingresos son del tipo variable y los gastos del tipo fijo, ¿qué sucederá cuando concluya la etapa expansiva del ciclo económico actual? ¿Habrá espacio para hacer las reformas pertinentes?

Realizando un breve análisis de la última contienda electoral, lo más probable es que no se puedan efectuar las reformas, lo cual tendría efectos muy negativos en la economía y la estabilidad social peruana.

En efecto, es importante no perder de vista el efecto de la economía en la población, y lo que podría significar más adelante un desencanto popular. Al igual que la gran mayoría de los países latinoamericanos, el Perú participó recientemente en una justa electoral (abril de 2006), elecciones en las que —si bien participaron alrededor de 16 agrupaciones políticas— se compensaron principalmente dos

Gráfico 1

En busca de la tendencia lineal perdida



Fuente: www.bcrp.gov.pe

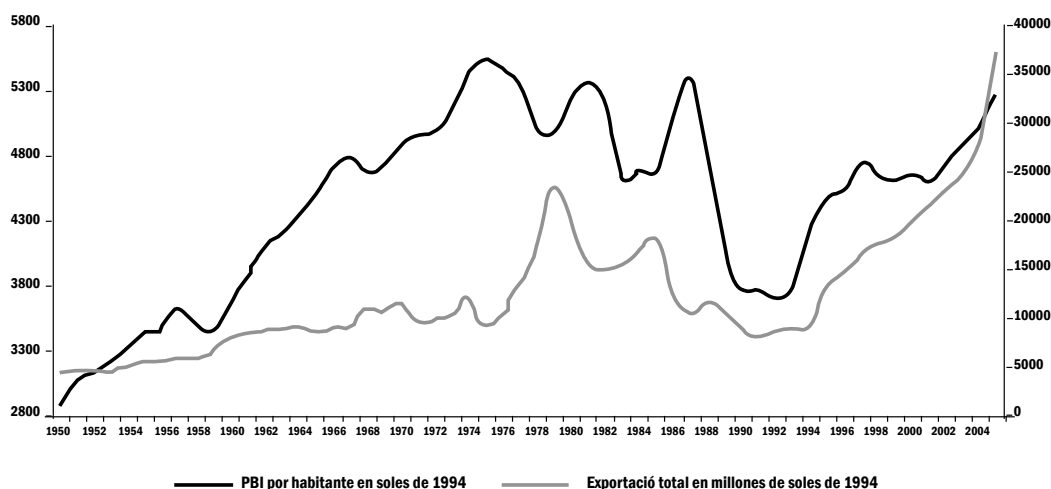
— PBI en millones de soles de 1994 - - - Tendencia lineal autorregresiva 1950-1975

propuestas: una, de corte nacionalista, socialista y militarista, y otra, de corte socialdemócrata; es decir, entre marxismo extremo y socialismo moderado. Y, para tranquilidad momentánea de los peruanos, triunfó la propuesta moderada.

Empero, dicha propuesta representada en la candidatura del ex presidente Alan García Pérez, centraba su discurso y grandilocuencia en una mejora sustancial en la calidad de vida de los peruanos. Si el crecimiento era real y concreto, se decía, el mismo no se apreciaba en los estratos sociales más bajos; no "chorreaba". Y, entre populistas, la demagógica oratoria del ex Presidente convenció a los peruanos de apostar, una vez más, por un programa de crecimiento social. Y, como bien decía Hayek, cada vez que se añade la palabra social a un término, se tergiversa el significado del mismo.

El segundo gobierno aprista arrancó con la significativa sospecha de que, en el fondo, los peruanos acabábamos de salvarnos del totalitarismo y del intervencionismo chavista. La luna de miel,

Gráfico 2
PIB por habitante vs. Exportaciones en millones de S/.



Fuente: www.bcrp.gob.pe

obligatoria para todo recién electo, advirtió a un García Pérez muy activo, abocado a confirmar que estaba *presto* a revertir los errores del quinquenio pasado. La designación de un gabinete plural se sumaba a dichos esfuerzos por demostrar que, como él decía, sólo los idiotas no cambian, y que él – entonces – no era ningún idiota.

A poco más de 180 días de la toma de mando, podemos confirmar ciertas tendencias iniciales de lo que aparenta será el segundo gobierno aprista. En primer lugar existe un solapado respeto

por la estabilidad macroeconómica y fiscal. Durante el gobierno del presidente Toledo la emisión primaria bordeaba 30% anual, acción inflacionaria bajo cualquier prisma en uso. Sin embargo, la variación del índice de precios no superó las metas establecidas por el ente emisor para el quinquenio en mención. La razón no estriba –por supuesto– en una criolla reinterpretación keynesiana, digna de un Nobel para quienes dirigieron nuestra política monetaria, más que en el uso de los fondos de pensión privados (AFP) como mecanismo de esterilización de dicha emisión. En efecto, los fondos aportados por los trabajadores mantuvieron un límite de inversión en el extranjero cercano a 10%, lo que obligó a dichos fondos a invertir el restante 90% en acciones del mercado bursátil local o papeles del gobierno peruano. De esta manera, una vez más, se fondeaban los gastos corrientes con las pensiones futuras de unos cuantos. Si bien el actual directorio del ente emisor ha aumentado el límite a 13,5%, el mismo es aún muy lejano del óptimo 100%, único porcentaje donde se asegura la propiedad y el mínimo riesgo para los aportes pensionarios.

Por otro lado, si bien el ejecutivo está inmerso en una senda de gasto populista –tal vez necesario a fin de aquietar la convulsión social–, es trágico



Foto: © 2006. Despacho Presidencial. Derechos Reservados. Tomada del Portal del Estado peruano [web http://www.peru.gob.pe](http://www.peru.gob.pe)

descubrir el saldo real de las políticas tributarias en el Perú: empresas altamente castigadas y hostigadas, pocos contribuyentes saqueados colosalmente, y un universo informal que se agranda día a día. Charles Adams, en *For Good and Evil*, reincide en la inconveniencia de tener impuestos excesivos, arbitrarios y criminalizados. Como bien dice Adams, "cuando la evasión es rampante, el gobierno debería escuchar el mensaje".

En segundo lugar, el *shock* de inversiones ofrecido por el actual mandatario durante su campaña, ha brindado tranquilidad en los estratos más necesitados. Inversiones en agua y saneamiento, salud, educación, microcréditos agrarios, así como programas de trabajo rural y urbano, han generado una esperanza en los más pobres, quienes aún contabilizan el casi 50% de la población. Si bien la pobreza ha disminuido durante estos últimos cuatro años en distintas provincias del interior, la pobreza en términos absolutos se concentra en la capital, Lima, la cual alberga a casi tres millones de pobres. Y si revisamos las regiones idóneas para el desarrollo y la inversión, Lima no aparece en la figura. Con casi 83% de la recaudación en valores, la presión tributaria de Lima bordea 25%, lejos de 0,1% de la presión tributaria promedio en las restantes 24 regiones.

En otras palabras, en términos tributarios, el Perú no vale un "Perú", vale una "Lima". Y con dicha asfixia tributaria, difícilmente levantarán cabeza los exitosos y productivos en el mediano plazo. Por otro lado, todo ese despilfarro populista es sostenible con los actuales términos de intercambio, y vuelve a saltar la pregunta respecto a qué ocurriría de cambiar el entorno económico mundial.

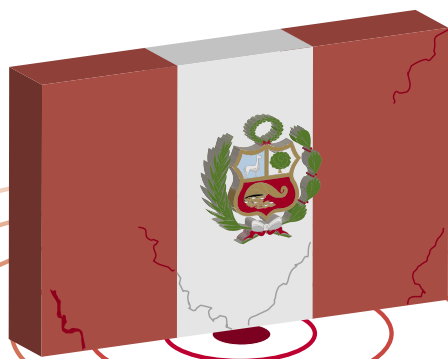
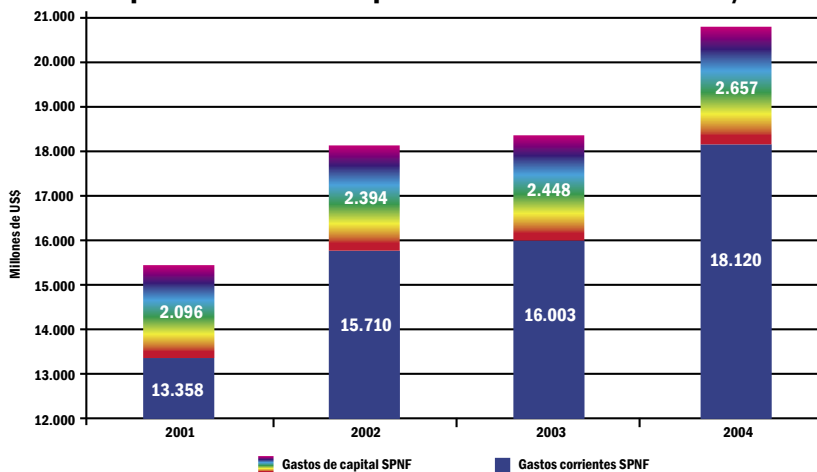


Gráfico 3

PIB por habitante vs. Exportaciones en Millones de S/.



Fuente: www.bcrp.gob.pe

En tercer lugar, y obstaculizando lo antes mencionado, el Parlamento actual no parece estar sincronizado con los objetivos presidenciales. Mientras que García promete inversiones y desarrollo, los parlamentarios ofrecen mayor intervencionismo y autoritarismo, casi como enmendando la plana presidencial. Aún se encuentra en discusión el proyecto de ley general de trabajo, que más parece una propuesta de desempleo masivo que una de desarrollo laboral. A la segunda legislación laboral más rígida de la región –sólo rebasada por la mexicana– desean añadir sutiles peculiaridades como el "derecho al ascenso", estabilidad laboral absoluta, hasta 48 sueldos por despido, entre otras. Con ello, claramente se dificulta la entrada de millones de informales y desempleados a la vida laboral formal, con los beneficios colaterales que la misma brinda (seguro, pensión, y otros).

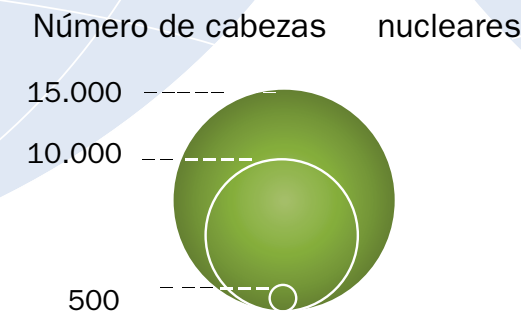
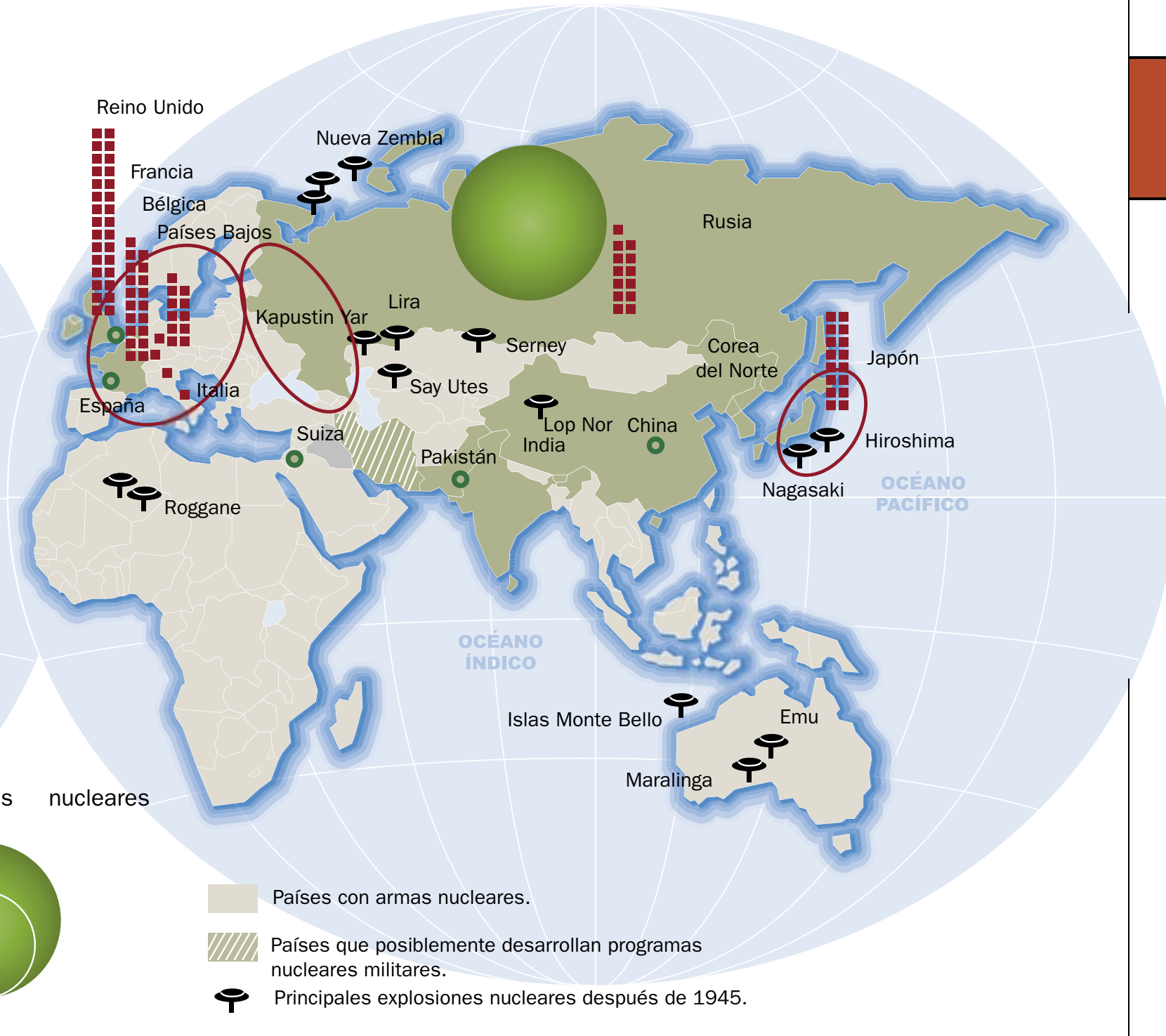
Finalmente, cabe aún la duda sobre el real entendimiento por parte del mandatario de la realidad cíclica de la economía mundial. Como mencionáramos antes, el crecimiento económico peruano se sustenta en factores externos, y –lamentablemente– no se han considerado oportunos los tiempos para realizar las

tan necesarias reformas del Estado. La realidad fiscal se encuentra anublada por dichos factores externos, escondiendo una potencial cuenta negativa ante el menor desmoronamiento de los mismos. En este sentido, sería necesario que el actual mandatario confirmase su conocimiento de dicha situación, si es que existe la mínima intención de solucionar el problema si se presenta, y no patear el mismo como en el quinquenio anterior.

Entre lo bueno y lo malo, el Perú vive momentos de esperanzadora mejoría en ciertos aspectos que, de usarse como palanca de cambios estructurales, funcionarían de aceleradores de transformaciones más trascendentales, aquellas que significan ubicarse en el camino hacia el desarrollo, o en el sendero hacia el empobrecimiento. Sólo depende de la decisión política que se adopte.

Si es que el Perú deseara ingresar algún día al grupo de los países desarrollados, tendría que transitar por un proceso que es impostergable: afianzar las libertades individuales. Ello, por supuesto, trae riesgos políticos y sociales, pero sobre todo políticos. Sólo cuando quienes gobiernan entienden que el Estado es un mal necesario, como planteaba Thomas Paine, se logran visualizar las correcciones al estatismo y autoritarismo que imperan. **P**

Ilustración: Marco A. Cerquera



Las cifras de la India, Israel y Paquistán son estimaciones.

Fuentes: Agencia Internacional de Energía Atómica (AIEA), Carnegie Endowment for International Peace, 2005; Centro Internacional de Seguridad Nuclear (INSC, por sus siglas en inglés), Christian Bataille, Henri Revot. * Informe de la incidencia ambiental y sanitaria de los ensayos nucleares efectuados por Francia entre 1960 y 1996, comparados con otros ensayos nucleares*. Asamblea Nacional (informe número 3571) y Senado (informe número 207), 2002.

Las dos caras de la industria nuclear

Esta sección fue realizada por PERSPECTIVA utilizando datos y gráficos del mapa "las energías renovables en el mundo" de la página <http://www.monde-diplomatique.fr/cartes/energie-renouv>. Para mayor información consulte: <http://www.monde-diplomatique.fr/cartes>, Philippe Rekacewicz, *Le Monde Diplomatique*, Paris.

China busca la armonía

“Mientras más tabú y prohibiciones haya en el mundo, más pobre será la gente... Por lo tanto, dice el sabio, no hago nada y la gente por sí misma se transforma... No me comprometo en actividades y la gente por sí misma prospera”.

China siguió el modelo soviético del desarrollo liderado por el Estado y la planeación central durante el régimen de Mao Tse-tung. La libertad económica desapareció junto con la libertad personal. Durante la Revolución Cultural (1966-1976) la gente se vio forzada a desplegar grandes carteles que decían: “Dura paliza contra el más leve signo de propiedad privada”.

El fracaso del experimento socialista radical de Mao y el desplome de la Unión Soviética convencieron a Deng Xiaping de embarcarse en la transición de la planeación al mercado. A finales de 1978, China comenzó su proceso de liberación económica que la ha llevado a ser una de las economías de más rápido crecimiento en el mundo, sacando a millones de la pobreza, creando la tercera nación más grande de comercio e incrementando dramáticamente el rango de alternativas abiertas para la gente.

Hoy, después de más de un cuarto de siglo de liberación del mercado, la Constitución china dice: “La propiedad privada legal de los ciudadanos es inviolable” (artículo 13). Sin embargo, los derechos de la propiedad son precarios en un Estado de un solo partido y sin reglas transparentes de aplicación de la ley.

Lo que los líderes chinos quieren es crear una “economía de mercado socialista” y no una verdadera economía de mercado privado basada en los derechos de propiedad, seguros y libertad de contratación que socavarían el poder del Partido Comunista Chino (CCP, por su sigla en inglés).



“En el gran tablero de ajedrez de la sociedad humana, cada pieza tiene una función de movimiento propio, diferente de lo que la legislatura pueda escoger para convencer”.

El progreso que ha alcanzado China al abrirse al mundo externo y al permitir que la gente tenga más alternativas es impresionante, pero la inquietante mezcla de Estado y mercado limita la libertad individual y politiza la vida económica. En palabras de uno de los más famosos reformadores chinos, Wu Jinglian: “El pie visible pisotea la mano invisible. La cuestión es, realmente, queremos una verdadera economía de mercado o un capitalismo burocrático”¹.

La “gran idea” del presidente Hu Jintao consiste en crear una “sociedad armónica y próspera” por medio de un “desarrollo pacífico”. Esa constituye una tarea noble, que se logra mejor siguiendo el principio de no intervención (*wu wei*), como lo defiende el gran filósofo chino Lao Tzu, en lugar de hacerlo tratando de planear una sociedad.

LA CONSTRUCCIÓN DE UNA SOCIEDAD ARMÓNICA

El programa quinquenal chino (2006-2010) ha dejado por fuera la palabra “plan” y está dedicado a “profundizar en las reformas y abrirse más al mundo externo” y a “construir una sociedad armónica”. Aunque no se trata de un plan en el estricto sentido de la palabra, el “Programa” o el “Anteproyecto” asume que se puede crear armonía sin permitir al mismo tiempo libertad legal para la gente. Por el contrario, el CCP es visto como el instrumento para promover armonía social y económica con el presidente Hu al mando del timón.

Planear la libertad resulta contrario a un verdadero liberalismo que sostiene que “libertad es armonía”, como escribió Frederic Bastiat en su tratado *Armonías Económicas* (1851). Pero la libertad no es ilimitada, está limitada por las reglas de una conducta justa que salvaguarda a las personas y a la propiedad. La función del Estado libre no consiste en construir una

sociedad armónica, sino en proteger los derechos preexistentes de libertad y propiedad, y dejar que la gente pueda escoger libremente bajo la “libertad de la ley”. Como escribió John Locke en su clásico *Segundo Tratado de Gobierno Civil* (1690): “El fin de la ley no es abolir o restringir sino preservar y ampliar la libertad... Pues libertad significa estar libre de restricciones y violencia proveniente de otros; que no puede existir donde no hay ley”.

El “concepto central de liberalismo”, escribió F. A. Hayek en su ensayo *Los principios de un orden social liberal*, “es que bajo la imposición de las reglas universales de conducta justa, la protección del dominio privado reconocible de los individuos, un orden espontáneo de las actividades humanas de mucha

mayor complejidad se formará ella misma mucho mejor que lo que pudiera ser el resultado de un arreglo deliberado”. El concepto liberal de “orden espontáneo” es una amenaza para los líderes chinos porque los haría sirvientes de la gente en lugar de ser sus amos.

La planeación central y la intervención del gobierno destruyeron el orden liberal del mercado porque se perdió la libertad. Adam Smith previó el peligro de comprometerse en una ingeniería social. En *La teoría de los sentimientos morales*, escribió: “El hombre del sistema... está propenso a ser muy sabio en su propia presunción... [y] parece imaginar que puede disponer de los diferentes miembros de una gran sociedad con tanta facilidad como una mano arregla las diferentes piezas en un tablero de ajedrez”. Sin embargo, “en el gran tablero de ajedrez de la sociedad humana, cada pieza tiene una función de movimiento propio, diferente de lo que la legislatura pueda escoger para convencer”.

Smith continúa y hace hincapié en la idea clave del liberalismo: “Si esos dos principios coinciden y actúan en la misma dirección, el juego de la sociedad humana saldrá fácil y armonioso y muy probablemente será feliz y exitoso. Si son opuestos o diferentes, el juego resultará triste y la sociedad deberá estar en todo momento en su grado máximo de desorden”.

Los países como Hong Kong que tienen un gobierno ilimitado siguieron la regla de la ley, protegieron los derechos de la propiedad privada y el comercio liberalizado, han experimentado un inmenso aumento de las alternativas abiertas a la gente y del estándar de vida general. El que Hong Kong se haya unido al principio de “mercado grande, gobierno pequeño” le ha ayudado a convertirse en la economía más libre del mundo. Lo que se considera más importante es que el éxito de Hong Kong ha producido un gran incentivo en otras economías de mercado emergentes para que sigan el ejemplo. De hecho, es la existencia de los países desarrollados con instituciones liberales lo que hace que sea más fácil que las naciones subdesarrolladas puedan reducir la pobreza.



Busto de Adam Smith en la Universidad Sur Occidental de Chengdu.

El fallecido Peter (Lord) Bauer, pionero en economías de desarrollo, aficionado a recordarle a la gente que desde la perspectiva liberal del mercado “el objetivo principal y el criterio del desarrollo económico” es ampliar “la gama de opciones”, es decir, ampliar “la gama de opciones efectivas abiertas a la gente”². El premier Wen Jiabao, en su discurso en la Universidad de Harvard en diciembre de 2003, parecía como si entendiera lo que era un verdadero liberalismo cuando dijo: “Para 1978, con la adopción de la reforma y la apertura de las políticas, por fin encontramos el camino correcto para el desarrollo... La esencia de este camino es movilizar todos los factores positivos, emancipar y desarrollar las fuerzas productivas y respetar y proteger la libertad del pueblo chino en busca de la felicidad”.

La aprobación en el Congreso Nacional Popular de la nueva Ley de la Pobreza en marzo de 2007, aumenta la perspectiva de adelantar otras medidas hacia el liberalismo de mercado y hacia la creación de una sociedad armónica. La ley le da mayor seguridad a muchas formas de la propiedad privada, pero el mayor defecto de la ley es que el Estado continúe siendo el propietario de la tierra.

Los agricultores tienen el derecho de utilizar la tierra durante períodos de tiempo específicos, pero no pueden venderla o utilizar la tierra de propiedad conjunta como garantía subsidiaria. Ese “capital muerto” es una maldición para los agricultores y para el objetivo de China de lograr una armonía social. Aunque los agricultores deben recibir compensación cuando el Estado les confisca su propiedad, la compensación está muy por debajo del valor de desarrollo del mercado, lo cual ha causado miles de protestas. La intención de la ley de propiedad era abordar el problema de corrupción, pero al no abordar el problema de la propiedad en su totalidad, la corrupción continuará.

Wu Jinglian resumió la dificultad de crear una sociedad armónica en un país sin derechos de propiedad definidos y protegidos por la ley así: “Si no establecemos unas leyes de gobierno justas y si no tenemos una clara protección de los

derechos de propiedad, esta economía de mercado será un caos y será corrupta”.

EL TAO DEL MERCADO

El libre comercio es una de las formas más importantes de expandir las opciones del pueblo y lograr el objetivo de armonía social y económica. China está considerada como una de las economías de mercado emergente más abiertas en términos de comercio exterior. Incluso antes de unirse a la Organización Internacional de Comercio (OIT) en diciembre de 2001, China había logrado reducir unilateralmente las barreras arancelarias y no arancelarias y había extendido los derechos comerciales a infinitas firmas domésticas y de inversión extranjera³. Hoy en día virtualmente nadie tiene libertad para negociar el comercio exterior.

Los beneficios de la liberación del comercio se están extendiendo, pero donde más se nota es en las áreas costeras que fueron las primeras en abrirse y se encuentran más comercializadas. El proceso de reforma de China ha sido gradual pero firme. Por lo general los primeros pasos se tomaron a nivel de las bases hacia arriba, a manera experimental, con consecuencias involuntarias. El surgimiento del tan llamado sistema de responsabilidad de hogar, por ejemplo, les dio a los agricultores más libertad que bajo el sistema comunal e inesperadamente llevó a la creación de varias empresas en los municipios y en los pueblos (los TVE, por su sigla en inglés). Cuando Deng Xiaoping describe ese aspecto de transición entre el plan y el mercado reconoce que los TVE “eran como una nueva fuerza que surgió espontáneamente... Si el Comité Central hizo alguna contribución en este aspecto, fue solamente fijando la política correcta para vigorizar la economía doméstica”⁴.

El crecimiento del sector no estatal, incluyendo firmas privadas y de inversión extranjera, ha sido la fuerza motriz “del dragón de la economía” china. Cuando los gobiernos se salen del curso del mercado, la gente tiene una oportunidad de perseguir su felicidad y prosperar. El *Tao* del mercado ha sido el secreto del éxito de Hong Kong y también de China. En Occidente atribuimos la idea del orden espontáneo a Adam Smith, con su sorprendente metáfora de la “mano invisible” y el énfasis en *laissez-faire*. Según Smith, “[cuando] todos los sistemas bien sean preferidos o restringidos [se] eliminan por completo, los sistemas obvios y sencillos de libertad natural se crean solos por voluntad propia”.

Mucho antes de que Smith escribiera ese pasaje en *The Wealth of Nations* (1776), *Lao Tzu* expresó una idea similar, según los sabios, en lo que se conoce como el *Tao Te Ching* o *Lao Tzu*, cuya fecha se remonta al siglo VI a. C., y dice así: “Mientras más tabú y prohibiciones haya en el mundo, más pobre será la gente... Por lo tanto, dice el sabio, no hago nada y la gente por sí misma se transforma... No me comprometo en actividades y la gente por sí misma prospera”.

Al permitirle mayor espacio al mercado privado, los líderes chinos han desencadenado una gran fuerza hacia la libertad que estuvo ausente durante el período de la planeación y control centrales. Según Wen Jiabao, durante su discurso en la Universidad de Harvard, la transición del plan hacia el mercado los ha llevado a un “levantamiento gradual de las antiguas restricciones inadecuadas, visibles o no, sobre la libertad de la gente para escoger su ocupación, sistema de movilidad, empresa, inversión, información, viaje... y estilos de vida”. Claro, todavía existen muchas

“La esencia de este camino es movilizar todos los factores positivos, emancipar y desarrollar las fuerzas productivas y respetar y proteger la libertad del pueblo chino en busca de la felicidad”.

“Si no establecemos unas leyes de gobierno justas y si no tenemos una clara protección de los derechos de propiedad, esta economía de mercado será un caos y será corrupta”.

restricciones a manera de controles gubernamentales sobre la libertad de expresión y de prensa y sobre competencia política. Pero esas violaciones de los derechos humanos fundamentales no deben engeguercerlos de tal forma que no vean el progreso sustancial que han logrado muchas áreas al permitir una mayor libertad económica.

La forma de pensar de la gente también al tener mayor exposición a la red de comercio global. En una encuesta llevada a cabo recientemente, donde se cubrieron veinte países, *GlobeScan* encontró que China contaba con la proporción más alta de personas que respondían (74%) que estaban de acuerdo con que “la economía de mercado libre era el mejor sistema sobre el cual se podía basar el futuro del mundo”. Esta respuesta es extraordinaria ya que hasta hace muy poco Beijing promovió la planeación central como la clave para el futuro de China. En una encuesta aparte, el Consejo de Chicago para Asuntos Globales encontró que 87% de los encuestados chinos pensaban que la “globalización, especialmente las crecientes conexiones de las economías de sus países con otros países del mundo, en general era buena para su país”.

Cualquiera que viaje a China puede ver que se están dando grandes cambios, no sólo por los miles de edificios que se construyen, sino por el estilo de vida, por el aprendizaje y por la sociedad civil. Casi no se menciona a Mao en los nuevos textos de historia de los estudiantes de bachillerato en Shanghai, y lo más



Foto:PhotoDisc®

sorprendente de todo es visitar la Universidad Sur Occidental de Finanzas y Economía en Chengdu y ver un busto de tamaño real de Adam Smith.

La gente también está luchando por su derecho a la tierra. En un caso de mucha publicidad en Chongqing se encontró que una pareja duró esquivando el embargo de su casa por parte del gobierno durante dos años y recientemente colocaron una pancarta en su propiedad que proclamaba: “El derecho legal a la propiedad de los ciudadanos no puede ser usurpado”.

EL COMPROMISO

Si el futuro de China ha de ser el mercado libre, debe haber voluntad política y liberalidad económica. Finalmente un mercado libre no puede existir sin un pueblo libre. En Harvard el primer ministro Wen declaró: “En mi opinión, la democracia, las reglas, los derechos humanos, la igualdad y la fraternidad no son sólo características del capitalismo, también son valores comunes que todos

nosotros los seres humanos perseguimos”. El reto será practicar aquellas palabras, colocando los derechos de la gente por encima del poder del Estado.

Como lo describió Wu Jinglian, Beijing necesita crear una ley que proteja a las personas y a la propiedad. Un gobierno limitado es incluso más importante que la democracia, en el sentido de que las mayorías pueden pisotear los derechos de la minoría si el poder del gobierno no está restringido por una “constitución de libertad” como lo expresa Hayek.

Los Estados Unidos pueden ayudar en ese esfuerzo continuando su política de compromiso en lugar de volver al proteccionismo destructivo. El “Diálogo Económico Estratégico” iniciado por el secretario de Hacienda de los Estados Unidos, Henry M. Paulson, es un paso en la dirección correcta. Por su parte, China debe continuar abriendo sus mercados y reconocer que la armonía se produce mucho mejor con libertad y no con coerción. **P**

Notas

- 1 “Official Urges Rule of Law in China,” *International Herald Tribune*, marzo 6, 2006.
- 2 Peter Bauer, *Economic Analysis and Policy* (Durham, N.C.: Duke University Press, 1957), 113.
- 3 Ver Nicholas R. Lardy, *Integrating China into the Global Economy* (Washington: Brookings Institution Press, 2002), cap. 2.
- 4 Ver James A. Dorn, “China’s Future: Market Socialism or Market Taoism,” en J. A. Dorn (ed.) *China in the New Millennium: Market Reforms and Social Development* (Washington: Cato Institute, 1998), cap. 7.

El control ambiental no es un obstáculo del desarrollo industrial

En un número creciente de mercados, el impacto ambiental se ha convertido en un aspecto constitutivo de la percepción general de un producto junto a las características tradicionales como durabilidad, fiabilidad, color y gusto.

En general se tiende a considerar a la tutela ambiental y al crecimiento económico como dos objetivos irreconciliables. En muchos países en vía de desarrollo existe la percepción de que las normas ambientales menos restrictivas podrían constituir, incluso, una ventaja competitiva. Desde esta óptica, la protección ambiental sería sólo un costo adicional capaz de reducir la marcha del desarrollo económico. Sin embargo, al mismo tiempo, hay un fuerte impulso proveniente del mismo sector privado, donde se observan señales que ponen en duda este paradigma, obligando a replantear la relación entre ambiente y crecimiento económico.

Un dato significativo es el cambio en la demanda que se está verificando en los mercados más ricos y desarrollados. En algunos países, donde las cuestiones ligadas al ambiente y a la seguridad tienen una prioridad relativa más alta, los



Foto:PhotoDisc®

ciudadanos y los consumidores están imponiendo sus preferencias. Aun cuando no se trata de un fenómeno exclusivo de los países desarrollados, los compradores de países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) están exigiendo que los bienes y servicios que compran, garanticen la protección ambiental y la seguridad. Se observa cómo los consumidores comienzan a integrar el concepto de "calidad ambiental" en la percepción general de calidad del producto. En un número creciente de mercados, el impacto ambiental se ha convertido en un aspecto constitutivo de la percepción general de un producto junto a las características tradicionales como durabilidad, fiabilidad, color y gusto.

Estos requisitos de "calidad ambiental" están contenidos en un gran número de normas obligatorias y voluntarias que pueden referirse tanto a las características físicas del producto como a procesos productivos, o a ambos. Aun cuando en muchos casos no se trata de obligaciones legales, estos requisitos resultan en verdaderos imperativos de mercado. Como una demostración de este fenómeno basta considerar que algunos esquemas "voluntarios" son más restrictivos, evolucionan con mayor rapidez y pueden tener un impacto más fuerte en las empresas que aquellos establecidos legalmente. Así, con la internacionalización y la integración de las cadenas de producción se van imponiendo códigos, normas y certificaciones definidos por asociaciones u otras organizaciones y no por parte de gobiernos nacionales. Dichos esquemas comerciales son exigidos por los compradores como el EurepGAP (sistema de certificación de buenas prácticas agrícolas) o ISO 14000:2004 (*International Standard Organization*). Estas medidas responden en parte a una mayor sensibilidad ecológica de los consumidores, pero también a una tentativa de las empresas para crear una imagen corporativa pro-ambiente. Al mismo tiempo, se han adoptado mayores controles para prevenir las eventuales responsabilidades derivadas de daños ambientales o a la salud de los consumidores. Gracias a estos fenómenos, las



características "ambientales" se están trasladando gradualmente desde nichos de mercado hasta el gran consumo.

En un escenario como el descrito, riesgo y oportunidad son dos caras de una misma moneda. Nuevas normas ambientales (obligatorias o voluntarias) y nuevas exigencias por parte de los consumidores –en términos de "calidad" de los productos o de "nuevos" productos– son seguramente un desafío para todas las empresas, pero una oportunidad sólo para aquellas que se encuentran listas para asumir soluciones innovadoras. Las empresas que no capten estas tendencias y los desafíos intrínsecos, corren el riesgo de terminar fuera de su negocio.

En este contexto, muchas empresas con visión estratégica comienzan a considerar el ecosistema como una parte del propio capital que, como tal,

debe ser gestionado con inteligencia. Así, gracias también a nuevas tendencias en materia de reglamentación, algunas empresas empiezan a tratar los ecosistemas que soportan sus actividades como verdaderos proveedores de bienes y servicios con un valor económico y, por lo tanto, como activos que deben ser tutelados y aprovechados hasta el límite para maximizar utilidades. Al mismo tiempo se están afianzando economías específicas ligadas al tema ambiental mediante la creación, por ejemplo, de nuevos derechos de propiedad, la aparición de mercados para títulos que representan reducciones de emisiones, el aumento de la demanda de productos que respetan rígidos parámetros ambientales, la aplicación de esquemas de precios diferenciados para la utilización de agua y/o energía,



Foto:PhotoDisc®

y de otros mecanismos que van consolidando sistemas de incentivos para una utilización más racional de los recursos. En línea con estas tendencias, la ventaja competitiva corresponderá a aquellas empresas que logren satisfacer la demanda de un gran número de consumidores con el más bajo impacto ambiental posible. Desde este punto de vista, las palabras clave son “eficiencia”, “tecnología” e “innovación” que permitan mejorar los procesos industriales, la reutilización de materiales y el reciclaje, el diseño de productos que requieren una menor cantidad de materias primas, la utilización de fuentes renovables de energía, el ahorro energético que permite un consumo inferior por unidad de producto, etc.

Son muchos los operadores económicos que empiezan a actuar convencidos

“... la variable ‘ambiental’ es cada vez más importante para la rentabilidad, la competitividad y, en algunos casos, hasta para la misma supervivencia de las empresas”.

del hecho de que en el largo plazo los beneficios de estrategias tendientes a minimizar el impacto ambiental serán mayores que sus costos asociados. Se trata de empresas que adoptan esta visión de su negocio no sólo por cuestiones con responsabilidad social, sino con la convicción de que el nuevo modelo de negocios aumentará el propio valor económico. Así, algunos colosos internacionales evalúan el rendimiento de sus unidades de negocios no sólo con los parámetros clásicos sino, además, adoptando parámetros ambientales integrados a los financieros, a fin de aumentar las utilidades de la empresa.

Esta manera de entender la producción no debe considerarse como algo que concierne sólo a las multinacionales o a los países desarrollados, este cambio que se está produciendo es, sobre todo, cultural y del modo de entender las oportunidades de negocios. Estamos en presencia de un cambio de paradigma que obliga a reevaluar todos los aspectos de las actividades productivas de las empresas. Consideremos, por ejemplo, el impacto que está teniendo en el sector agroindustrial la aplicación de sistemas culturales alternativos como la siembra directa¹, o los productos de agricultura sostenible o con certificación biológica. En estos casos, la combinación de diversos factores como la reducción de los costos de producción debida a una menor utilización de productos químicos y de maquinarias, la posibilidad de obtener precios de venta más altos y la estabilidad de las cosechas, tiende a mejorar la rentabilidad de la empresa agrícola. Por otro lado, junto a este redescubrimiento de modos de producción tradicionales –que ahora se observan como nuevas modalidades productivas– se ha verificado otro fenómeno que ayuda a entender mejor las dinámicas en torno

a la relación ambiente-empresa. Muchas maquinarias agrícolas, tradicionales no son adecuadas para trabajar la tierra cuando se adopta un sistema de siembra directa o con una mínima intervención. El nuevo proceso productivo necesitaba, por lo tanto, de soluciones técnicas que no eran provistas por la industria. Así, en Argentina y en Brasil (dos países con grandes extensiones de tierra trabajadas con estos sistemas culturales), empresas locales productoras de máquinas agrícolas en general pymes, han intuido la oportunidad y, a través de la investigación y el desarrollo, han adaptado sus propios productos a la nueva demanda del mercado. En este proceso, lograron desarrollar innovaciones tecnológicas que las han colocado a la vanguardia, en el ámbito internacional, en este segmento de mercado.

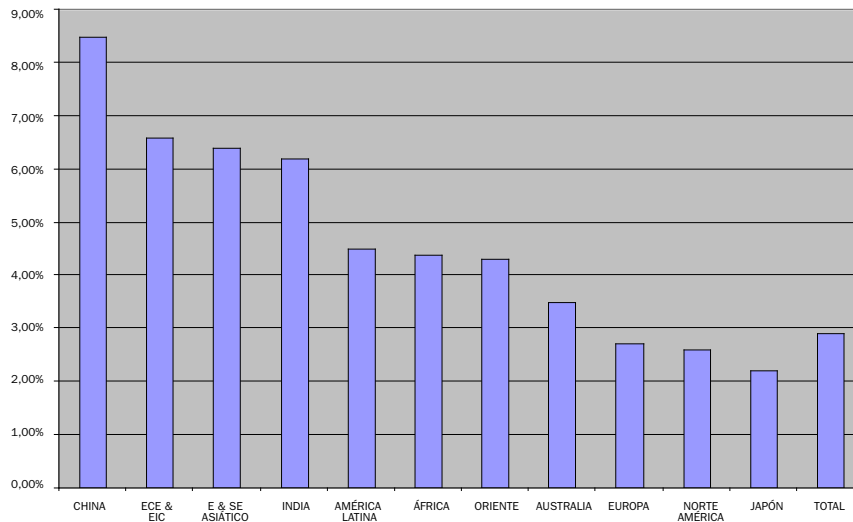
Nuevos requisitos legales para la gestión y el control de la contaminación, el aumento de la sensibilidad de la opinión pública en relación con los problemas ambientales y los procesos de privatización y liberalización han aumentado sensiblemente la demanda privada de bienes y servicios ambientales. Nos encontramos ante un mercado que en los últimos diez años ha experimentado un fuerte crecimiento en todo el mundo y en particular en Europa. No se trata tanto de un sector, sino de una concentración de proveedores de diversos tipos de bienes, servicios y tecnologías generalmente integradas en procesos de producción. Los datos publicados en un reciente estudio realizado en la Unión Europea de los 25 países miembros (UE-25), nos permiten tener una idea cuantitativa del volumen de negocios que gira en torno a los bienes y servicios ambientales. Según este estudio, el facturado estimado de las eco-industrias alcanza un total de €227 billones (€214 billones corresponden

al área UE-15). A precios constantes el facturado ha crecido en aproximadamente 7% entre 1999 y 2004 (para la zona UE-15). En la zona UE-25 los bienes y servicios ambientales representan 2,2% del PIB. Los mercados nacionales más grandes para estas industrias son Francia y Alemania, que juntos abarcan 49% del total facturado en 2004. Los tres países sucesivos Reino Unido, Italia y Países Bajos representan juntos 24% del total del gasto de la UE-25 para estos productos y servicios. En términos de facturado, los sectores más significativos son la provisión y el tratamiento de agua y la gestión de residuos. Por su parte, en 2004, las exportaciones de las eco-industrias en la UE-25 fueron estimadas en €13 billones mientras que las importaciones fueron de €11,1 billones (57% de este comercio ha sido intra UE-25). En la mayor parte de los mercados de bienes y servicios ambientales se han observado en los últimos años altas tasas de crecimiento. Sin embargo, resulta útil distinguir entre los mercados tradicionales, empujados por la demanda de *commodities*, como la provisión de agua o de servicios de recolección de residuos que han llegado a la madurez, y otros mercados basados en la necesidad de inversión para adecuarse a nuevas normas. El mayor potencial de crecimiento ha sido encontrado entre estos últimos, en la energía de fuentes renovables y eco-edilicia. Más aún, algunos análisis prevén que las eco-empresas crecerán de 20 a 30% al año en la próxima década, y que podría convertirse en la más grande oportunidad de trabajo y de crecimiento económico de este siglo.

En los países en vía de desarrollo se observa que, a diferencia de cuanto sucede en sectores industriales tradicionales ya maduros, gracias a los mecanismos de colaboración industrial internacional existe en el sector ambiente mayor espacio de crecimiento. Así, si consideramos el número de las certificaciones ISO ligadas directamente al ambiente (serie 9000 y 14000) como indicadores relevantes, se puede observar que el primer país del mundo por cantidad de certificaciones ISO 9001:2000 es China mientras

Cuadro 1

Crecimiento global de los mercados ambientales 2000 - 2010



* ECE & EIC = Europa Central y del Este & Estados Independientes del Commonwealth
Fuente: Adaptado a partir de Global Environmental Markets and the UK Environmental Industry – Opportunities to 2010².

que, por su parte, India se posiciona en el octavo lugar. Considerando los sistemas de gestión ambiental ISO 14001, China se encuentra en el segundo lugar detrás de Japón.

Del análisis realizado hasta el momento, resulta evidente que la variable "ambiental" es cada vez más importante para la rentabilidad, la competitividad y, en algunos casos, hasta para la misma supervivencia de las empresas. Las normas legales o voluntarias en materia ambiental están evolucionando en sentido cada vez más restrictivo o vinculante, con sanciones y consecuencias más graves, como la dificultad de acceso a mercados o la imposibilidad de participar en algunas cadenas de producción. En muchos casos el desafío puede ser aún mayor para las pymes y, en particular, en países en vía de desarrollo, donde el acceso al crédito es más difícil y se verifica una fuerte necesidad de mantener los costos industriales relativamente bajos y con el predominio de la mano de obra.

Finalmente, en este nuevo contexto se impone un enfoque proactivo que tiende al aumento de la eficacia y la eficiencia en la gestión de los

problemas ambientales. Al mismo tiempo, sólo este tipo de enfoque posibilitará la identificación de las nuevas oportunidades de negocios que se generan y permiten considerar al ambiente no como un vínculo sino como una fuente de medios para recuperar competitividad, incorporar innovación y mejorar la imagen de la empresa. Un cambio que considere el impacto ambiental de las actividades de la empresa y su sostenibilidad, puede producir un número creciente de ventajas como, una reducción del consumo de recursos, menores costos ligados a incidentes ambientales, menos conflictos legales, una reducción del número de multas y sanciones, una mejora en las relaciones con distintos interlocutores (clientes, proveedores, bancos, compañías de seguros, etc.), acceso a financiamientos preferenciales u otros esquemas de incentivos. En definitiva, la necesidad de reducir el impacto ambiental de las actividades humanas debe ser considerada como un dato que interesa necesariamente al mundo de los negocios. Queda en manos del empresario el aprovechar las nuevas oportunidades o prepararse para absorber los costos. **P**

Diana Sofía Giraldo

Decana Facultad de Comunicación Social
Universidad Sergio Arboleda. Colombia

Sueños y realidades

Colombia, “...ha sido escenario de más elecciones, bajo más sistemas, federal y central, directo e indirecto, hegemónico y proporcional, y con mayores consecuencias, que ninguno de los países americanos o europeos que pretendiesen disputarle el título”.

En su libro *La Nación Soñada*, Eduardo Posada Carbó afirma que en Colombia existe una tradición democrática que se ha manifestado a lo largo de su historia en prácticas electorales, libertad de prensa y, en general, libertades públicas. Sin embargo, numerosos autores ponen en duda la vigencia de la democracia en nuestro país, exhiben un gran desprecio por estas tradiciones, resaltan tan sólo sus debilidades y carencias y afirman que hay una interminable utilización de la violencia en la sociedad. Para refutarlos, Posada recurre, por un lado, a argumentos conceptuales y, por el otro, a evidencias históricas de la existencia en Colombia de las instituciones que se consideran como esenciales en la democracia occidental moderna.

Con un argumento llamativo rebate los estereotipos empleados para explicar la violencia en el país, según los cuales la nación ha vivido una continua cadena de guerras civiles originadas en la intolerancia de los colombianos y los comportamientos violentos como una conducta generalizada entre nosotros.

Posada cita a los académicos colombianos que se atreven a refutar con sus investigaciones estos estereotipos y que han mostrado otras facetas poco visibles de la violencia. Este argumento, base fundamental para cuestionar

a los formadores de opinión que insisten en la cultura de la violencia, podría haberse profundizado con base en los trabajos de los investigadores Ismael Roldán y Myriam Jimeno (*Las sombras arbitrarias, violencia y autoridad en Colombia*, Bogotá, Universidad Nacional, 1996). En ellos se demuestra cómo existe una estrecha relación entre la desconfianza de muchos



Ilustración: Marco A. Cerquera

“Con un argumento llamativo rebate los estereotipos empleados para explicar la violencia en el país, según los cuales la nación ha vivido una continua cadena de guerras civiles originadas en la intolerancia de los colombianos y los comportamientos violentos como una conducta generalizada entre nosotros”.

“Los fundadores de la república concibieron un poder estatal limitado y dividido, inspirados en las doctrinas liberales que desde entonces informarían en su esencia nuestra evolución constitucional”.

colombianos en nuestras instituciones, en las figuras representativas de la autoridad, y la violencia doméstica.

No se trata de que los colombianos, dicen ellos, tengamos una “cultura de la violencia, ni estemos habituados” o seamos “indiferentes” ante la violencia, sino de algo bien distinto. Uno de los efectos de haber sufrido maltrato y violencia en el hogar paterno es el temor y la desconfianza hacia la autoridad y las instituciones, pues el modelo original de autoridad fue cruel y excesivo, cuando no imprescindible e inconsecuente. Así que, para estos académicos, el vínculo

entre cultura y violencia no está en la esencia cultural del colombiano, proclive a la violencia.

La relación entre cultura y violencia está dada, más bien, por ciertas creencias bastante extendidas que presentan el uso de la violencia como un medio útil para corregir a los hijos y asegurar su respeto y, sobre todo, en las huellas que esas acciones violentas dejan en la forma como las personas desconfían de su entorno social y ven a la autoridad como arbitraria.

Con estas investigaciones, respaldadas en un amplio trabajo de campo,

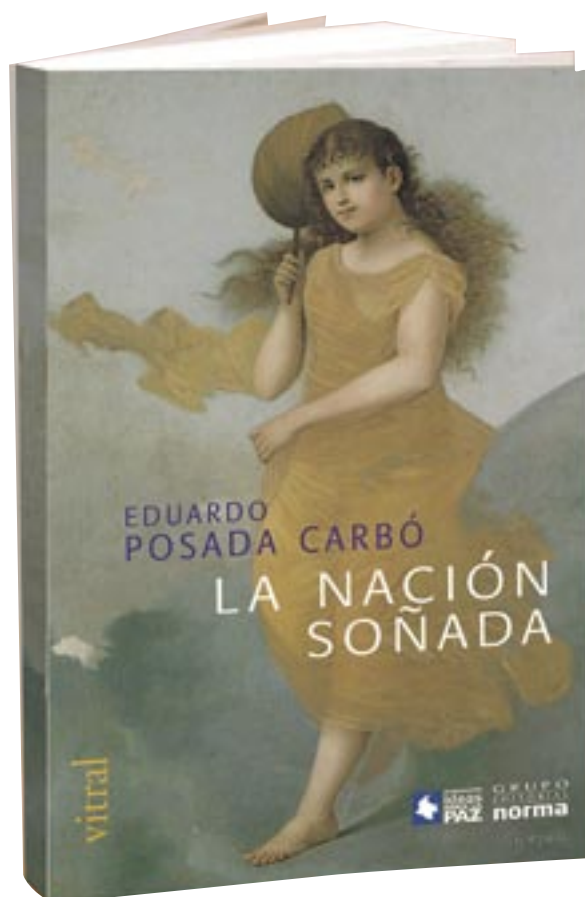
se rompe también el estereotipo que liga irremediamente pobreza y violencia, usado para justificar posiciones políticas o ideológicas que interpretan la utilización de procedimientos violentos para obtener resultados económicos, políticos o sociales.

Esta nueva perspectiva abre el horizonte para llegar a conclusiones muy diferentes de las frases trilladas sobre las causas objetivas de las manifestaciones violentas, a las que parecían condenados los análisis sobre la realidad colombiana mientras se mantuviese el mito del matrimonio indisoluble entre pobreza y violencia.

Posada distingue, como lo hacen algunos teóricos, entre el liberalismo como doctrina que busca limitar el ejercicio del poder, y la tradición democrática que se identifica con el poder de las mayorías, expresado principalmente por medio del voto. La democracia, entonces, puede entenderse, acentuando dos aspectos diferentes, como gobierno de las mayorías o como sistema político que ofrece libertades públicas a lo cual varios autores agregan: “y bienestar”. Según Posada, estas concepciones menosprecian lo que dice Karl Popper, para quien las democracias son, ante todo, “instituciones equipadas para defenderse de la dictadura”.

En los capítulos intermedios del libro el autor insiste en la diferencia de significados entre el liberalismo como teoría sobre la organización del Estado y como doctrina y práctica de un partido político en Colombia. Son, obviamente, dos cosas bien distintas, pues el contenido del término muestra elementos compartidos por liberales y conservadores colombianos, de modo que en él encajan pensamientos y actitudes de los dos partidos, desde la Independencia hasta nuestros días.

Esta distinción, por supuesto, obliga a hacer análisis más cuidadosos cuando se estudia la historia política del país, pues es más útil que seguir hablando como si sólo los liberales tuvieran tesis liberales y sólo los conservadores pensarían y actuarían como conservadores. Y esto únicamente para referirnos a los



dos partidos tradicionales de Colombia, sin escudriñar las ideas y actitudes del archipiélago de nuevas agrupaciones que surgieron en años recientes.

Insiste el autor en diferenciar liberalismo y democracia: "Liberalismo y democracia son, pues, conceptos en principio disímiles". Y agrega: "El liberalismo, como lo ha señalado Norberto Bobbio, nos remite a una noción del Estado cuyos poderes y funciones se encuentran limitados, mientras, la democracia denota una forma particular de gobierno, aquel basado en la voluntad de las mayorías".

Posada encuentra características liberales y democráticas a través de toda la vida republicana de Colombia, y explica: "Aunque es difícil separar el estudio de ambas, me centraré, primero, en aquellos aspectos más cercanos a la definición del liberalismo para mostrar cómo, desde comienzos de la república, en Colombia se impuso una noción que limitaba el poder del Estado".

Y, al entrar en el repaso histórico para comprobar su aseveración, resume así su pensamiento: "Los fundadores de la república concibieron un poder estatal limitado y dividido, inspirados en las doctrinas liberales que desde entonces informarían en su esencia nuestra evolución constitucional".

Una abundante lista de nombres de dirigentes políticos de todas las vertientes y la cita de sus expresiones a favor de un Estado con poderes públicos separados, con limitaciones que impidan abusos al ejercitar el mando, comprueba la permanencia de estos principios a pesar de los cambios de Constitución y las alternaciones de regímenes centralistas y federalistas.

En definitiva, "las sucesivas constituciones que rigieron la vida republicana, con la excepción de los breves períodos dictatoriales –que suman en su conjunto alrededor de diez años–, acogieron siempre esa concepción del poder, dividido y limitado". Esto no significa que siempre la cantidad de poder y el grado de su concentración haya sido el mismo. Se encuentran variables en la intensidad de sus características que, en

el caso del ejecutivo, por ejemplo, oscilan entre los extremos de debilitamiento en la Carta federal de 1863 y de fortaleza en los primeros años de la Constitución de 1886. Cambia pero se mantiene, aun con la elección popular de los alcaldes y gobernadores y la intensificación de las normas descentralizadoras.

¿Y la acumulación de poderes presidenciales que no proviene de las disposiciones constitucionales sino del momento político y de la personalidad de quienes los ejercen? Posada considera que Colombia es tierra estéril para el porfirismo. Nada de cesarismo democrático, como el descrito por el sociólogo venezolano Laureano Vallenilla Lanz. La tesis aparece expuesta y probada en su conjunto, frente a las afirmaciones frecuentes sobre el abuso del poder y la inexistencia de libertades públicas plenas y de democracia absoluta, que pretendieron convertirse en dogma en épocas recientes. Sería interesante completar el análisis repasando uno por uno los períodos de los distintos presidentes, para confrontar los marcos legales dentro de los cuales debían ejercer sus atribuciones, con las características propias de su gestión, y comparar los conceptos expresados en documentos y discursos con el ejercicio diario de su mandato.

Algo semejante ocurre con las elecciones. A la leyenda negra sobre la historia electoral latinoamericana enfrenta una realidad resumida en la cita que hace de Malcom Deas: "Esta república ha sido escenario de más elecciones, bajo más sistemas, federal y central, directo e indirecto, hegemónico y proporcional, y con mayores consecuencias, que ninguno de los países americanos

o europeos que pretendiesen disputarle el título".

Con la abundancia de estas expresiones formales de un sistema democrático, se desinfla la afirmación sobre falta de oportunidades para que los ciudadanos decidan, que hizo carrera a fuerza de repetirse sin que hubiera unos claros desmentidos. "Desde la disolución de la Gran Colombia en 1830 hasta nuestros días –dice Posada– los colombianos se han acercado a las urnas unas cuarenta y seis veces para elegir Presidente". A ello habría que sumar las elecciones para corporaciones públicas y, ahora, las de alcaldes y gobernadores.

Desmontado el mito, queda por delante la tarea de analizar la forma como se celebran las elecciones, y el proceso mediante el cual los ciudadanos se forman las opiniones que los conducen a expresar su voluntad con el voto.

El recuento de estas realidades es paso fundamental para entender la evolución del país y colocar sus instituciones en una justa perspectiva. Lo primero para ver las cosas como son, es despejar el panorama de los mitos persistentes, que invaden el mundo político. Para decirlo en palabras de Posada, "un repaso de las tradiciones democrático-liberales colombianas conduce también a preguntarse por las razones de su desprecio".

La respuesta viene enseguida: "Ese fenómeno de la desvalorización de la democracia en Colombia está muy atado a su falta de defensas intelectuales". Cierzo. Y las reflexiones de este libro son un avance en la tarea de levantar fortificaciones en un terreno que, primero, se abandonó para, después, sufrir las consecuencias del abandono. **P**

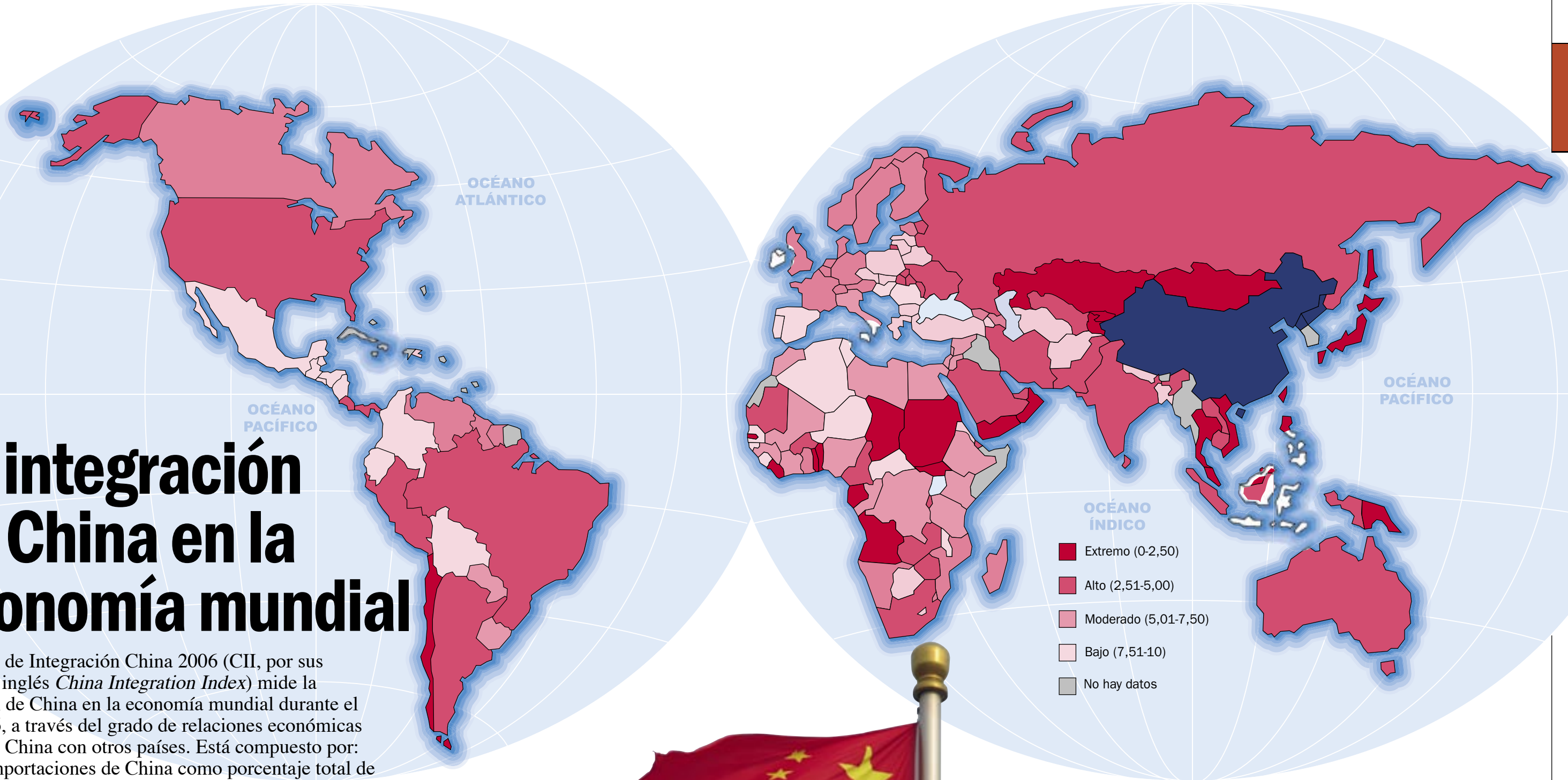
“El recuento de estas realidades es paso fundamental para entender la evolución del país y colocar sus instituciones en una justa perspectiva. Lo primero para ver las cosas como son, es despejar el panorama de los mitos persistentes, que invaden el mundo político”.

La integración de China en la economía mundial

El Índice de Integración China 2006 (CII, por sus siglas en inglés *China Integration Index*) mide la inserción de China en la economía mundial durante el año 2006, a través del grado de relaciones económicas que tiene China con otros países. Está compuesto por:

- 1) Las importaciones de China como porcentaje total de las importaciones.
- 2) Las exportaciones de China como porcentaje total de las exportaciones.
- 3) Las importaciones de China como porcentaje del Producto Interno Bruto (PIB).
- 4) Las exportaciones de China como porcentaje del PIB.
- 5) La influencia de la inversión extranjera directa en China.
- 6) La influencia de la inversión directa de China en otros países.

El CII clasifica el grado de dependencia económica frente a China en cuatro niveles (bajo, moderado, alto y extremo), donde la mayor clasificación (extremo) la obtienen los países con relaciones económicas más estrechas con China.



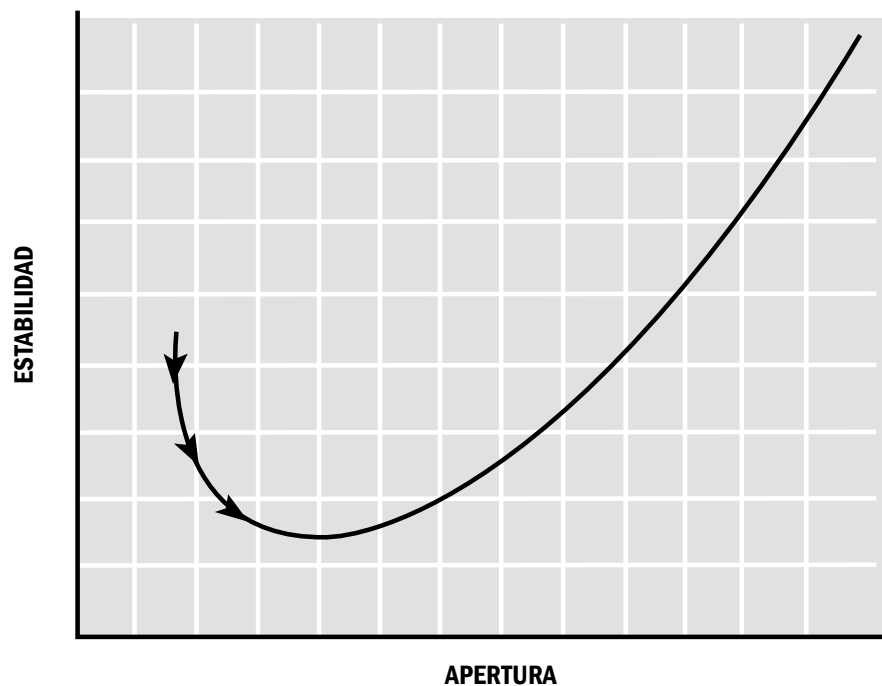
Esta sección fue realizada por PERSPECTIVA utilizando datos y gráficos del “Mapa mundial de la integración de China en la economía mundial”. Para mayor información consulte: <http://maps.maplecroft.com/>

The J Curve: A New Way to Understand Why Nations Rise and Fall

Una de las características históricamente más marcadas de las relaciones internacionales ha sido el uso del aislamiento y las sanciones, como respuesta ante una amenaza latente o manifiesta.

Países como Cuba, Corea del Norte, Iraq y Libia entre otros, han visto cómo gracias a sus acciones, el mundo ha reaccionado con embargos y medidas represivas, que tienen como objetivo un cambio en la actitud de aquellos países. Sin embargo y mirando en retrospectiva, cabe preguntarse: ¿han sido efectivas? Evidentemente no, de hecho, han provocado exactamente el efecto contrario. En los últimos años, ¿cuántos regímenes han caído gracias a un embargo? Existen excepciones a la regla, pero lo cierto es que las medidas represivas como mecanismo de coacción son, en su mayoría, inútiles.

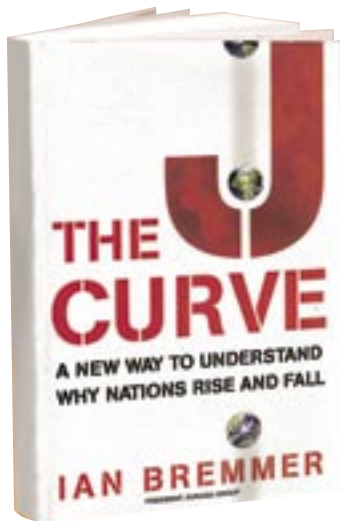
The J Curve analiza este hecho y muestra cómo un Estado puede llegar a ser estable en ambos extremos de la curva, gracias o a un autoritarismo total (extremo izquierdo) donde el poder se concentra en una persona y no existe ningún tipo de apertura económica, política o cultural. O a una apertura total, es decir, un sistema democrático, abierto al comercio y a las influencias extranjeras (extremo derecho). No causa sorpresa el pensar que los Estados más estables son precisamente los más desarrollados, lo interesante es ver cómo los más cerrados también alcanzan un cierto grado de estabilidad gracias a su misma naturaleza autoritaria y a la ayuda de los



Fuente: Ian Bremmer "The J Curve: A new way to understand why nations rise and fall", Simon & Shuster 2006.

otros países que contribuyen a cerrarlos aún más, gracias a los embargos y a las medidas coercitivas. Sin embargo, como lo advierte el autor, este tipo de estabilidad basada en el autoritarismo es, como lo muestra la gráfica, muy corta. Los crecientes flujos de información están implicando que cada día sea más difícil mantener el poder en un entorno autoritario.

Como lo muestra el gráfico, en las primeras etapas los procesos de apertura generan inestabilidad, y es en este punto donde radica uno de los principales aportes de Bremmer. El hecho de explicar que por sí mismo, un proceso de apertura no conduce al éxito, y por el contrario genera tensiones sociales y políticas muy fuertes, nos ayuda a entender los retrocesos que ha vivido América



Latina en los últimos años. No es descabellado pensar que Venezuela, Bolivia y Ecuador son el resultado de fallidos procesos de apertura que no contaron con el suficiente tiempo y capital político para alcanzar a soportar las tensiones sociales generadas.

De acuerdo con Bremmer, las estrategias basadas en “empoderar” grupos en los Estados cerrados pueden ayudar a desafiar el autoritarismo creando un espacio para el cambio democrático. Sin embargo, no todos los Estados del lado izquierdo de la curva están equipados para sobrevivir el potencial caos que genera la transición entre la izquierda y la derecha, y es en este punto donde las políticas de cooperación adquieren mayor preeminencia. Uno de los mayores retos que en la actualidad enfrentan los países desarrollados es el de romper la natural tendencia de los seres humanos y de los Estados a resistirse al cambio y buscar la estabilidad a corto plazo, así ello signifique el sacrificio de las libertades individuales y un retroceso hacia el autoritarismo.

La resistencia al cambio hace que ante una situación de incertidumbre, un individuo con miedo a perder sus ingresos, sea sin duda más propenso a apoyar unas medidas populistas de corto plazo que garanticen su supervivencia, en lugar de aceptar medidas de apertura que a mediano y largo plazo le sean mucho más benéficas. El propósito debe ser entonces reducir la demanda por el autoritarismo y construir una confianza política suficiente, de modo que se

“El hecho de explicar que por sí mismo, un proceso de apertura no conduce al éxito, y por el contrario genera tensiones sociales y políticas muy fuertes, nos ayuda a entender los retrocesos que ha vivido América Latina en los últimos años”.

incrementa la demanda por sociedades más abiertas y predisuestas al cambio. No es sólo atacar el autoritarismo, también es clave atacar la demanda por él. La invitación a adoptar estrategias basadas en atacar las causas que producen la inestabilidad, antes que a los Estados, es sin duda una de las propuestas más audaces que se han hecho en relaciones internacionales en los últimos años, e invita a repensar políticas como la lu-

cha contra el terrorismo y las drogas, así como el comercio como hilo conductor y factor generador de estabilidad.

Más que una teoría, *The J Curve* es una profunda reflexión respecto de la política exterior de los países desarrollados y en especial de la de Estados Unidos, e invita a tomar una aproximación mucho más pragmática basada en la cooperación, ya sea apoyando Estados o grupos específicos dentro de ellos. **P**



Foto:PhotoDisc®



Responsabilidad Social Empresarial

La Responsabilidad Social Empresarial es “más que simplemente dedicarse a la filantropía, (...), ir más allá de contribuciones caritativas – significa estar activamente involucrado en programas educacionales y de protección al medio ambiente –. (...) aportar tiempo y esfuerzo en todos los niveles de la organización para hacer mejores comunidades, operando de forma transparente y responsable, creando bienes y servicios seguros y de alta calidad”.

El Argumento de la Comunidad Empresarial para una Ciudadanía Corporativa

La ciudadanía corporativa no es solamente un buen negocio, es también una buena estrategia de negocios. En la economía global de hoy, las compañías necesitan diseñar estrategias más efectivas que permitan manejar riesgos relacionados con su reputación y ética en los negocios. Los beneficios de prácticas de negocios éticas, la indivisibilidad de los negocios y la comunidad, y la creciente complejidad de los ambientes socioeconómicos en los que se opera, son todas señales de una nueva era en la ciudadanía corporativa.



Ilustración: Marco A. Cerquera

Las compañías de hoy no son sólo organizaciones económicas, sino también entidades cívicas que se desarrollan en estructuras socioeconómicas complejas donde están sujetas a presiones de eficiencia económica por parte de los propietarios y a presiones de responsabilidad social por parte de gobiernos, grupos de la sociedad civil y consumidores. Aun cuando el debate en cuanto a la responsabilidad social de las empresas

no es nuevo, ha ganado atención en los últimos años con los movimientos antiglobalización, los continuos escándalos corporativos, y la situación apremiante de muchos países en vía de desarrollo.

La visión tradicional de las compañías, resumida por economistas como Milton Friedman en los años setenta, es que la responsabilidad de los negocios se cumple pagando salarios a los trabajadores a cambio de su trabajo; proporcionando

bienes y servicios a los consumidores a cambio de dinero; pagando impuestos a los gobiernos que proveen servicios públicos a los ciudadanos; y obedeciendo las normas mediante el cumplimiento de los contratos (ver recuadro 1).

Sin embargo, la visión tradicional no sigue siendo válida, en la medida en que las compañías hoy son mucho más que proveer bienes y servicios a los consumidores y pagar una buena cantidad de

impuestos. El rol de las compañías y su participación en el desarrollo, el gobierno y la sociedad ha evolucionado significativamente en las pasadas décadas, así mismo ha ocurrido con las expectativas.

Las encuestas revelan que los consumidores se preocupan por el comportamiento ético de las compañías. La respuesta tradicional —que las compañías son sólo responsables ante sus propietarios— puede no seguir siendo válida en el complejo mundo corporativo de hoy, en donde a los consumidores les son presentadas varias opciones, los inversionistas se fijan en la estabilidad y seguridad de su inversión, las firmas enfrentan multas legales significativas, una variedad de temores sociales, preocupaciones, y falsas creencias. Para las firmas, el asumir el papel de los negocios en la sociedad es vital, porque cualquier falla puede dañar su reputación e imagen corporativa, imponer costos adicionales a su labor y reducir la competitividad. De hecho, numerosos estudios muestran que prácticas de negocios responsables. —por ejemplo, atender factores diferentes de la maximización de las utilidades a corto plazo— ayudan a la rentabilidad de las compañías, y a que superen a sus competidores¹.

Los beneficios de una buena ciudadanía corporativa son claros. Puede ser usada como una herramienta efectiva para mejorar las relaciones entre empleados y la comunidad. Esto permite que sea monitoreada de cerca, lo que ayuda a las compañías a mitigar los riesgos, mejorar su reputación, abrir mercados, vender y definir su marca con consumidores de manera más efectiva. A cambio, las prácticas éticas recompensarán a las compañías con utilidades más altas.

Mientras que los gobiernos, los consumidores, las comunidades y los medios de comunicación presionan a

RECUADRO 1

EL ACUERDO ONU GLOBAL

El Acuerdo ONU Global es una iniciativa colectiva de líderes de compañías para avanzar en la ciudadanía corporativa responsable. Su propósito consiste en movilizar a la comunidad de negocios y establecer soluciones a los retos de la globalización. Es un esfuerzo genuino por parte de las compañías, en la medida en que no funciona como un ente regulatorio. El Acuerdo Global representa una iniciativa voluntaria basada en valores de responsabilidad y transparencia. Es más, se trata de una iniciativa basada en redes, líderes de compañías, gobiernos locales, grupos de trabajo, académicos y varias agencias de la ONU y otras organizaciones de la sociedad civil.

La visión del Acuerdo Global se resume en sus diez principios. Las compañías que firman el Acuerdo Global deciden reafirmar estos principios en sus operaciones en cualquier país alrededor del mundo.

Derechos Humanos

Principio 1. Los negocios deben apoyar y respetar la protección de derechos humanos proclamados, y

Principio 2: asegurarse de no ser cómplices en violaciones de los derechos humanos.

Estándares Laborales

Principio 3: Los negocios deben reafirmar la libertad de asociación y el reconocimiento efectivo del derecho a la negociación colectiva;

Principio 4: eliminación de cualquier forma de trabajo forzado y obligatorio; Principio 5: abolición efectiva del trabajo infantil, y

Principio 6: eliminación de la discriminación con respecto al empleo y ocupación.

Medio Ambiente

Principio 7. Los negocios deben apoyar un acercamiento preventivo a los retos ambientales;

Principio 8: Llevar a cabo iniciativas para promover mayor responsabilidad ambiental, y

Principio 9: apoyar el desarrollo y difusión de tecnologías amigables para el medio ambiente.

Anti-Corrupción

Principio 10: Las compañías deben trabajar contra cualquier forma de corrupción, incluyendo la extorsión y el soborno.

Para mayor información visite www.unglobalcompact.org

las compañías para ser socialmente más responsables, los factores de motivación más importantes para adoptar programas de buena ciudadanía corporativa normalmente son internos. Una reciente encuesta de más o menos 500 ejecutivos estadounidenses de compañías de diferente tamaño e industrias, llevada a cabo por el Center for Corporate Citizenship del Bos-

ton College y del U.S. Chamber of Commerce Center for Corporate Citizenship, encontró que la ciudadanía corporativa está fuertemente motivada por la cultura interna de la empresa y sus valores (75%), y el interés por la reputación e imagen corporativa (59%).

Sin embargo, a pesar de la atención creciente a la ciudadanía corporativa por parte de las compañías, aún queda mucho trabajo por hacer. Una encuesta global realizada por Gallup International a fines de 2002, reveló que la confianza de los ciudadanos en compañías nacionales ha bajado a 42% y que la confianza en compañías globales fue tan sólo de 39%. Otra encuesta, hecha también por Gallup, en 2003, reveló que 90% de los

“La buena ciudadanía corporativa debe ser un hábito y no sólo un acto noble, debe estar inmersa en la cultura de la compañía, en la medida en que las compañías luchen por excelencia más allá de los indicadores financieros”.



Foto:PhotoDisc®

“El creciente descontento de los ciudadanos con las grandes compañías debe ser un llamado de alerta para las comunidades de negocios”.

¿QUÉ ES UNA BUENA CIUDADANÍA CORPORATIVA?

¿Qué es una buena ciudadanía corporativa y qué significa para una firma ser un buen ciudadano corporativo? Ser un buen ciudadano corporativo significa ir más allá de responder por las preocupaciones financieras de los accionistas y por las preocupaciones de todos los que tienen algún interés (consumidores, administradores, empleados, comunidad, medios y sociedad en general). Es más que simplemente dedicarse a la filantropía, es ser una compañía socialmente responsable, ir más allá de contribuciones caritativas—significa estar activamente involucrado en programas educacionales y de protección al medio ambiente—. Ser un buen ciudadano corporativo significa aportar tiempo y esfuerzo en todos los niveles de la organización para hacer mejores comunidades, operando de forma transparente y responsable, creando bienes y servicios seguros y de alta calidad (ver recuadro 2).

En el mundo en desarrollo, ser un buen ciudadano corporativo significa transferir el *know-how*, crear ambientes de negocios libres de corrupción, abrir las sociedades exponiéndolas a los principios democráticos y las normas legales, ayudar a las naciones a construir instituciones de gobierno y a volverse prósperas. Significa también mirar más allá de las utilidades y ayudar a la gente a elevar su calidad de vida, protegiendo los derechos humanos, asistiendo a los países en el desarrollo de libres mercados y llevando a los Estados al camino del desarrollo económico sostenible y la estabilidad política.

estadounidenses sentían que no podían confiar en que el manejo de las compañías fuera en pro de los empleados, y 49% sentía que los ejecutivos estaban allí sólo por su beneficio personal².

Estas cifras demuestran dos puntos. Primero, que las firmas necesitan hacer un mejor trabajo de comunicación de los aportes positivos de las compañías en el desarrollo económico y social de los países. Segundo, significa que las firmas necesitan poner más atención a las consecuencias sociales de sus operaciones. Si no lo hacen, pueden volverse más vulnerables en un mundo cada vez más globalizado, donde los consumidores están listos para castigar a las compañías, a través de mecanismos de mercado, cuando realicen prácticas que consideren injustas.

De hecho, el reciente Informe Anual sobre Responsabilidad Social Corporativa

de Environics International (CSR, por sus siglas en inglés), reveló que en 25 países, 27% de los consumidores han castigado a las compañías por prácticas irresponsables de negocios y que otro 21% ha considerado hacerlo. Otra encuesta realizada por Taylor Nelson Sofres, una compañía de información de *marketing*, reveló que 68% de los consumidores australianos castigan a las compañías cambiándose a los productos del competidor. Aun cuando los consumidores de países desarrollados parecen estar más dispuestos a hacer esto, la tendencia es evidente en algunos países en vía de desarrollo. El creciente descontento de los ciudadanos con las grandes compañías debe ser un llamado de alerta para las comunidades de negocios, a fin de desarrollar e implementar estrategias efectivas que mejoren el ambiente en el que se desempeñan y ganar la confianza del público.

RECUADRO 2

¿QUÉ SIGNIFICA LA CIUDADANÍA CORPORATIVA PARA LAS COMPAÑÍAS?

- Operar con prácticas éticas de negocios
- Tratar bien a los empleados
- Obtener utilidades, pagar impuestos y proporcionar empleos
- Proveer productos y servicios seguros y confiables
- Tener un buen récord de protección al medio ambiente
- Trabajar por mejorar las condiciones en la comunidad

Fuente: Centro para Ciudadanía Corporativa en Boston College

La buena ciudadanía corporativa debe ser un hábito y no sólo un acto noble, debe estar inmersa en la cultura de la compañía, en la medida en que las compañías luchen por excelencia más allá de los indicadores financieros. Responder a las preocupaciones de los consumidores, empleados y comunidades debe ser parte de cualquier proceso de toma de decisiones de una firma, en la medida en que eso puede hacer la diferencia entre el éxito comercial y el fracaso.

ÉTICA Y LIDERAZGO

Ser un buen ciudadano corporativo está relacionado con la ética en los negocios y con el liderazgo moral de las compañías. Conducir éticamente los negocios es una tarea difícil para los empleados, en cualquier nivel de la organización. Los altos ejecutivos se encuentran siempre bajo la presión de los accionistas que están interesados en mejorar la rentabilidad de la compañía en el corto plazo. Sin embargo, los accionistas normalmente esperan estrategias de largo plazo en cuanto a desarrollo sostenido. En otros niveles de la organización, los empleados y los administradores se hallan en una posición muy difícil, pues es de quienes se espera un comportamiento ético que no dañe la reputación de la compañía ni ponga su propio trabajo en riesgo.

La responsabilidad del diseño de principios de conducta ética y del monitoreo de su adaptación queda en las manos de los altos ejecutivos. El liderazgo desempeña un papel fundamental en la ética, y los líderes no sólo deben hablar de principios éticos, sino que también deben hacer lo que dicen; tienen que ser ejemplo de una conducta ética en los negocios para los empleados en sus compañías, así como para otras firmas en la industria. El liderazgo efectivo es aún más

RECUADRO 3:

LOS PRINCIPIOS PARA COMBATIR SOBORNOS

El soborno es uno de los asuntos más complicados en las compañías. La realidad es que los sobornos perjudican a las compañías creando costos extra, barreras y competencia desleal. Sin embargo, es una práctica común ya que en muchos casos el soborno hace más expedita la resolución favorable de dificultades y es efectivo para obtener contratos y negocios. Eliminar totalmente el soborno de las compañías permitiría un mejor ambiente de negocios y en últimas crearía nuevas oportunidades de negocios para toda la comunidad empresarial.

Los Principios de Negocios para Combatir el Soborno, publicados por Transparencia Internacional (TI) y *Social Accountability International* (SAI), fueron creados conjuntamente por compañías, ONG, sindicatos y académicos como una herramienta práctica que las compañías pueden usar para desarrollar buenos procedimientos de control interno. Estas guías proporcionan un buen punto de partida para que las compañías puedan desarrollar una cultura interna incluyente y basada en la confianza en la cual el

crucial en la construcción de compañías con poca experiencia ética y falta de fundamentos culturales y morales. Las fallas de liderazgo pueden tener efectos devastadores para las compañías, tanto internamente como para los accionistas, tal y como ha sido demostrado por recientes escándalos corporativos en Estados Unidos y en Europa. Una compañía puede perder de la noche a la mañana la confianza de los inversionistas y del público en general, pero ganar nuevamente la confianza puede tomar tiempo. El buen liderazgo contribuye también a la reputación de la firma, como lo indican recientes estudios, la reputación del presidente de una compañía puede ser responsable de hasta 50% de toda la reputación corporativa³. (ver recuadro 3).



Foto:PhotoDisc®

soborno no sea tolerado. Asimismo, los principios proporcionan una medida contra la cual las compañías pueden evaluar su propio sistema anti-sobornos.

Las formas más comunes de soborno que estos principios tratan son: donaciones voluntarias y aportes políticos, regalos, hospitalidad, gastos y otros tipos de pagos no éticos. Adoptar estos principios requiere que la junta directiva asuma la responsabilidad formal para combatir el soborno, creando canales efectivos de denuncia que no castiguen a los denunciantes, estableciendo sistemas de control interno que incluyan procedimientos de responsabilidad que revisen casos de soborno, previendo mecanismos de comunicación interna y entrenamiento, y asegurándose de que la comunicación externa de la compañía es efectiva.

Los Principios de Negocios.

- La compañía prohibirá cualquier forma de soborno sea directo o indirecto.
- La empresa debe comprometerse a la implementación de un Programa para combatir el soborno.

Metas.

Proveer un marco de trabajo para buenas

prácticas de negocios y estrategias de manejo de riesgo para combatir el soborno. Asistir a las empresas para:

- a) eliminar sobornos;
- b) demostrar su compromiso en lucha contra el soborno;
- c) hacer aportes positivos para mejorar los estándares de integridad en los negocios, transparencia y responsabilidad donde quiera que operen.

Desarrollo de un programa para combatir el soborno.

- Una empresa debe desarrollar un programa que refleje su tamaño, sector de negocios, riesgos políticos y el lugar donde opera. Éste debe ser presentado en detalle y debe articular valores, políticas y procedimientos a ser usados para prevenir el soborno en todas las actividades bajo su control efectivo.
- El Programa debe ser consistente con todas las leyes concordantes para combatir el soborno en todas las jurisdicciones en que la empresa opera, particularmente leyes que son directamente relevantes en las prácticas de negocios.
- La empresa debe desarrollar el Programa a través de consultas con los empleados, sindicatos y otros cuerpos

representativos de empleados.

- La empresa debe asegurarse de que está informada de todos los asuntos materiales en el desarrollo efectivo del Programa mediante la comunicación con todas las partes relevantes interesadas (*stakeholders*).

Alcance del Programa.

- Sobornos.
- Pagos de facilitación.
- Aportes políticos.
- Regalos, hospitalidad y gastos.
- Aportes caritativos y patrocinios.

Aplicación de los Requisitos del Programa.

- Organización y responsabilidades.
- Evidenciar las preocupaciones y buscar guías.
- Relaciones de negocios.
- Comunicación.
- Recursos Humanos.
- Control interno y auditoría.
- Entrenamiento.
- Monitoreo y revisión.

Para más información y el texto completo de los Principios de Negocios, por favor visite www.transparency.org

El buen liderazgo debe ser activo antes que reactivo. Responder a los retos actuales es importante, pero los buenos líderes son capaces de prever y tratar los problemas potenciales antes que los conflictos se presenten. Esto incluye evaluar el impacto ambiental de las operaciones antes que los desastres ocurran, introducir códigos de ética con capacidad de respuesta y medidas preventivas, establecer estándares de seguridad y salud más altos, buscando constantemente maneras de mejorar la seguridad y calidad de productos y servicios, concentrándose en nuevas oportunidades, motivando las prácticas responsables de negocios en otras compañías y en la industria, comunicando y haciendo parte a los otros.

Una parte integral de la ética de los negocios, especialmente en el contexto

de los negocios internacionales, son los esfuerzos para combatir la corrupción. El rechazo de las compañías para participar en prácticas corruptas es inseparable de la buena ciudadanía corporativa, en cualquier ambiente, sin importar si la corrupción proviene del sector privado o del sector público. En países donde las compañías son forzadas a participar en prácticas corruptas por parte de oficiales gubernamentales que promueven sobornos, éstas deben fomentar activamente el desarrollo de un sistema justo y transparente. Para construir un sistema como el descrito, debe prestarse especial atención no sólo al desarrollo de mecanismos de responsabilidad, sino también a la eliminación de reglas confusas e inconsistentes que son normalmente una fuente de corrupción. Así mismo, se debe prestar

atención al fortalecimiento de las normas legales, de tal manera que las reglas no estén sólo puestas en un papel sino que también se hagan cumplir.

En países donde las compañías facilitan la corrupción, suministrando sobornos para recibir tratamiento preferencial, las empresas deben asegurarse de que los estándares internos de integridad sean exigidos completa y profundamente, tanto en sus estructuras como en las cadenas de suministro. Combatir la corrupción en el contexto de la ciudadanía corporativa es extremadamente importante, porque cuando hay prácticas corruptas, especialmente a gran escala, mientras se conducen negocios en el extranjero, las compañías pueden contribuir a regímenes opresivos y sociedades cerradas que niegan a las personas sus derechos y libertades.

“Combatir la corrupción en el contexto de la ciudadanía corporativa es importante, porque cuando hay prácticas corruptas, las compañías pueden contribuir a regímenes opresivos y sociedades cerradas que niegan a las personas sus derechos y libertades”.

DERECHOS HUMANOS

La buena ciudadanía corporativa tiene que ver también con el papel de la comunidad de negocios en la protección de los derechos humanos. La relación entre compañías responsables y derechos humanos se ha vuelto más evidente en años recientes. En la medida en que la globalización avanza y las compañías multinacionales incrementan su actividad en los mercados emergentes alrededor del mundo, los derechos humanos se convierten en parte de la responsabilidad de las compañías en sus operaciones. Tener en cuenta asuntos de derechos humanos, sin poner en peligro los prospectos de crecimiento económico, se ha convertido en uno de los principales retos para la comunidad de negocios.

Los estándares generales de trabajo y el trabajo infantil han emergido como asuntos de gran preocupación en el debate de la ciudadanía corporativa. Mantener los estándares de trabajo de países que luchan por mejorar esos niveles debe ser parte esencial de las estrategias de la organización. Esto incluye crear un ambiente de negocios seguro, pagar salarios competitivos, establecer horas de trabajo normales, proveer beneficios de salud, asegurar la libertad de asociación, tratar a los empleados justamente y prohibir los trabajos forzados. Otro aspecto importante es el compromiso de eliminar el trabajo infantil y, en cambio, ayudar a los niños en países en desarrollo a recibir educación y convertirse en los futuros líderes económicos y políticos de sus países.

Debe enfatizarse que muchas de las compañías multinacionales propugnan mayores estándares laborales, aun en el contexto de la globalización. Una

concepción errada y generalizada es la que asegura que las compañías buscan países con bajos estándares laborales en donde puedan obtener mano de obra barata. Sin embargo, la información apunta en la dirección contraria. Un estudio de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) sobre inversión extranjera directa en 127 países, evidencia que la mayoría de la inversión va a países con mayores libertades civiles, aun si los costos laborales son más altos⁴. Es más, en encuestas realizadas entre inversionistas extranjeros, tienen un papel fundamental en el proceso de asegurar la inversión, temas como exigir el cumplimiento de contratos, corrupción y derechos de propiedad; éstos poseen normalmente mayor importancia que aspectos como los bajos costos laborales.

ASUNTOS DE SALUD: VIH/SIDA

Vistos antes simplemente como un asunto de salud, los efectos de la propagación del VIH/Sida se han convertido en un asunto de importancia económica no sólo para los países, sino también para las compañías que hacen negocios en esos países. La propagación de la enfermedad constituye un alto impuesto en la ya débil infraestructura de muchos países en vía de desarrollo. Es más, la propagación del VIH/Sida ha tenido un impacto negativo en el sector privado, elevando los costos de hacer negocios cuando se reduce la disponibilidad y calidad de la fuerza de trabajo. En la medida en que la muerte y la incapacidad crean una constante rotación de la fuerza de trabajo, las compañías se enfrentan a mayores costos, como sucede en algunas partes de África donde deben contratarse dos personas para

cada posición abierta a sabiendas de que sólo una estará disponible para trabajar.

Los beneficios de la participación corporativa activa en programas que combatan la propagación del VIH/Sida tienen, por ende, dos caras. Al implementar educación efectiva y programas de salud, las compañías ayudan a los países a alcanzar estabilidad política, en la medida en que los efectos de despoblación a causa del VIH/Sida, están saliendo a la superficie como una fuerza políticamente desestabilizadora. Las razones residen en la insatisfacción de los ciudadanos frente a la respuesta inefectiva de los gobiernos, frente a la visión del problema de salud pública y los efectos económicos que desata. En la medida en que los gobiernos no puedan combatir efectivamente la propagación de la enfermedad o, aun peor, no deseen reconocer el problema, la estabilidad política es amenazada, mientras la población mira hacia otras opciones que brinden mejores respuestas y estrategias. Adicionalmente, las compañías pueden ayudarse a sí mismas reduciendo el entrenamiento y otros costos asociados con una rotación alta de trabajo.

Algunas de las respuestas más acertadas a la crisis han sido los programas de educación en salud para los empleados, llevados a cabo por las compañías, especialmente aquellos que incluyen a otros miembros de la comunidad. Otra respuesta exitosa del sector privado ha sido la participación activa de las compañías en fomentar un diálogo sano entre gobierno, ciudadanos y la comunidad de negocios; y apoyar los esfuerzos de desarrollo nacionales. No prevenir la propagación del VIH/Sida es de cierta manera contribuir a las debilidades institucionales que existen en los países en desarrollo, tales como la ausencia de la libertad de prensa y la falta de foros públicos en los cuales se ventilen las ideas y desacuerdos. A medida que las debilidades institucionales impidan que democracias de libre mercado emerjan, el sector privado desempeña un papel importante en ayudar a los países a lograr sociedades más abiertas y una economía más sana, al mismo tiempo que contribuyen a combatir la propagación del VIH/Sida.



Foto:PhotoDisc®

PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGUROS

Proporcionar productos y servicios seguros también forma parte de la esencia de una buena ciudadanía corporativa. Las compañías existen porque hay consumidores que compran sus productos y si los consumidores escogen los productos de sus competidores, las compañías dejarían de existir. Proporcionar a los consumidores productos y servicios en los que ellos puedan confiar es por tanto crucial para la existencia de la entidad. Adicionalmente, la seguridad y calidad del producto se ha hecho más importante a medida que la globalización ha aumentado. Mientras los mercados se abren y los flujos de comercio crecen, los precios no son el único factor en la decisión de compra. Incrementar el comercio internacional es producto de fijar precios más consistentes a través de

diferentes mercados. Cuanto más difícil sea para los consumidores diferenciar los productos solamente con base en el precio, se enfocarán en otros aspectos, tales como seguridad y calidad del producto, su impacto ambiental o su proceso de producción, y el nivel de compromiso con los derechos humanos de la compañía que los produce.

La emergencia de este concepto, conocido como "consumismo ético", no puede ser ignorada. Los estudios muestran que a pesar de que los consumidores normalmente no se dan cuenta de las características éticas de los productos que compran, cuando se les da esa información se inclinan hacia compañías más responsables, que proporcionen productos más seguros y más amigables desde el punto de vista ambiental. La publicidad negativa que algunos grupos

de la sociedad civil generan, obliga a las compañías a incluir el consumismo ético en su estrategia de desarrollo. Muchas compañías están tomando el liderazgo y voluntariamente suministran información de seguridad a sus consumidores y asumen la responsabilidad y toman cuidado de los accidentes si ellos ocurren.

MULTINACIONALES, COMPAÑÍAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS Y NEGOCIOS LOCALES

La ciudadanía corporativa es normalmente asumida por grandes compañías multinacionales, que han sido los motores detrás de prácticas de negocios responsables. En recientes años, sin embargo, la ciudadanía corporativa ha sido asumida cada vez más por pequeñas y medianas empresas (pymes). Las grandes compañías pueden ser efectivas en mejorar las prácticas de negocios a una escala mayor, estableciendo un clima generalizado de responsabilidad en los negocios y promoviendo los estándares y acuerdos internacionales, mientras que las firmas más pequeñas desempeñan un papel muy importante en desarrollar las comunidades locales en las cuales operan.

En muchos países, las pymes constituyen una gran parte del crecimiento económico y su participación en programas de ciudadanía corporativa es imperativa. Resulta importante también plantear el caso para prácticas de negocios responsables dentro de compañías locales en países en desarrollo. Su adhesión a procedimientos justos, responsables y transparentes es necesaria para el avance de la ciudadanía corporativa mundial. Las compañías multinacionales pueden tratar de mantenerse como compañías transparentes y responsables, pero si sus proveedores y socios en países en desarrollo deciden pasar por alto la buena ciudadanía corporativa, estos esfuerzos simplemente se perderían.

Las pymes normalmente se enfocan en asuntos internos. Tratan con asuntos de ciudadanía corporativa indirectamente al hacer esfuerzos para crear un mejor ambiente de negocios y crear cultura de compañía, pero normalmente

“Al crear un ambiente de negocios amigable que proporcione incentivos propios, las compañías pueden ser motivadas por utilidades a largo plazo, no sólo por presiones sociales y obligaciones morales”.

carecen de los recursos financieros y técnicos para ir más allá de los asuntos laborales. Los estudios de programas de ciudadanía corporativa dentro del sector de pymes, indican que muchas firmas indirectamente adoptan algunas de las políticas de negocios responsables, pero raramente las vinculan en un concepto de ciudadanía corporativa como parte integral a su estrategia de negocios⁵. Sin embargo, las asociaciones de compañías o negocios cada vez más lo ven como una de las soluciones a la falta de recursos y habilidad técnica que muchas pymes experimentan. Acompañando asociaciones de negocios y combinando sus recursos, éstas pueden desarrollar y adoptar exitosamente programas industriales de ciudadanía corporativa.

Puede decirse que las pymes históricamente han reconocido la importancia de las prácticas responsables de negocios y las buenas relaciones con la comunidad. Sin embargo, frecuentemente las pymes, especialmente en el contexto de un ambiente de política hostil como en los países en desarrollo, han sido incapaces de afirmar prácticas de negocios responsables porque el sistema institucional de incentivos no funciona. La excusa común en dichos países es que las firmas están obligadas a violar la ley con el fin de existir. El reto, entonces, es lidiar con las deficiencias institucionales de los países desde una perspectiva de negocios. Al crear un ambiente de negocios amigable que proporcione incentivos propios, las compañías pueden ser motivadas por utilidades a largo plazo, no sólo por presiones sociales y obligaciones morales. CIPE trabaja con socios locales en alrededor de cien países para reformar las instituciones locales, remover las barreras a los negocios, y crear

una participación de las pymes mucho más eficiente en la promoción de buenas prácticas de negocios.

CONCLUSIÓN

En el ambiente competitivo de hoy las compañías no son sólo entidades económicas. El éxito de los negocios de hoy no depende solamente de su habilidad para encontrar la vía más eficiente de convertir lo que se recibe en bienes y servicios, sino también de su habilidad para lidiar con asuntos sociales. Varios estudios ilustran un vínculo directo entre un récord social de las compañías y su desempeño financiero.

La necesidad de sistemas de ciudadanía corporativa aplica a todas las firmas. No importa si es una compañía multinacional o local, si opera en mercados en desarrollo o en países desarrollados, si fabrica juguetes o si provee servicios financieros. No importa qué tipo de compañía sea, para tener éxito se debe crear un ambiente de trabajo placentero y justo para los empleados, asumir las preocupaciones de sus clientes, ser un participante en su comunidad y ayudar a los gobiernos y las ONG a construir mejores sociedades y mercados más fuertes.

Ser un buen ciudadano corporativo debe ir más allá de la filantropía y de una

buen estrategia de ventas. Para que sean exitosos, los sistemas y las políticas tienen que ser comprendidos internamente y deben convertirse en parte de la cultura de la compañía y de sus operaciones cotidianas. Las políticas de buena ciudadanía corporativa pueden conducir a las compañías a ser prósperas, pero al mismo tiempo ayudar a desarrollar mejores sociedades, proteger los derechos humanos y facilitar el desarrollo de las naciones.

La globalización ha redefinido las reglas de la competencia, el comportamiento de los mercados y las estrategias de comunicación. Pero también ha redefinido la manera en que las compañías operan y el papel que desempeña la comunidad empresarial. Debido a la globalización, las industrias ya no están confinadas por los límites tradicionales. En la medida en que los mercados se expanden y se abren, la competencia también evoluciona. Cada vez más las compañías multinacionales tienen un papel fundamental en definir los mercados y en influenciar el comportamiento de los consumidores que compran sus productos, de las localidades donde hacen negocios, y de los gobiernos que desean su presencia para crear trabajos e inversión. Pero así como la influencia de las compañías en los consumidores, ambientes y gobiernos ha aumentado, las expectativas sobre su responsabilidad ante sociedades y gobiernos también ha evolucionado. Se espera que las compañías adopten medidas que ayuden a los países a construir mejores mercados y ambientes políticamente estables con base en instituciones sólidas. **P**

Notas

1. Ver varios CRS Wire reports en cswire.com, Meter Roberts y Grahame R. Dowling. "Corporate Reputation and Sustained Superior Financial Performance" *Strategic Management Journal* 23 (2002): 1077-1093, y Performance of Dow Jones Sustainability Indexes <http://www.sustainability-index.com>.
2. Handy, Charles. What's a Business For? *Harvard Business Review* on Corporate Responsibility: 2003.
3. Wirthlin Wordline Australia, "CEO/Corporate Reputation Research" publicado en <http://www.coeforum.com>. Hill and Knowlton's Annual Global Survey "Corporate Reputation Watch 2004" publicado en <http://hillandknowlton.com>.
4. Kucera, David. "The Effects of Core Workers on Labour Costs and Foreign Direct Investment": Evaluating the "Conventional Wisdom" ILO Discussion Paper DP/130/2001.
5. "The Business Case for Social Responsibility in Small and Medium-Sized Enterprises". SME Key www.smekey.org. Para leer la versión de este artículo por favor visite la página web del CIPE <http://www.cipe.org/regional/lac/index.php>

Stephen Young

Director ejecutivo Global Caux Round Table. Estados Unidos.

El negocio ético pasando por el desarrollo económico y el progreso social

Queremos que las empresas vean la responsabilidad social corporativa como una serie específica de reformas para llevar a cabo y no como un asunto teórico o “filosófico”. Hemos desarrollado argumentos para mostrar cómo adhiriéndose a los principios éticos, los ingresos de las empresas pueden mejorar.

La responsabilidad social corporativa (CSR, por su sigla en inglés) o la ciudadanía corporativa se está convirtiendo cada vez más en un factor decisivo para definir el papel que desempeñan las empresas en la sociedad. En esta entrevista del CIPE, Stephen Young aborda el surgimiento del populismo en Latinoamérica, el surgimiento del viejo amigo capitalismo y el interés creciente de los consumidores por productos concientes socialmente a través del prisma de la ciudadanía corporativa. Finalmente, Young expone que las compañías no pueden adoptar normas éticas si el medio ambiente institucional en el que operan no apoya los principios del libre mercado.

Young discute igualmente el papel que tiene la Caux Round Table (CRT, por su sigla en inglés) en la promoción de las prácticas éticas empresariales. La CRT es una red internacional de empresarios líderes basada en promover un capitalismo moral. La Caux Round Table también defiende la adopción de los principios de la misma en las empresas a través de los cuales puede florecer un capitalismo marcado y una prosperidad socialmente res-



Foto:Diamont Edition®

ponsable y que pueda convertirse en la base de una sociedad global justa, libre y transparente.

CIPE: La responsabilidad social corporativa (CSR) o la ciudadanía corporativa se está convirtiendo en un factor decisivo al definir el papel de la empresa en la sociedad. Sin

embargo, estamos muy lejos aún de resolver el debate sobre la responsabilidad de las empresas. ¿Cuáles son los principales problemas que afrontan las compañías?

Stephen Young: Mi respuesta inmediata es que algunas veces las compañías pueden alejarse del debate.

“Las compañías se encuentran frecuentemente entre sus clientes, por un lado, y el gobierno, por el otro. Podríamos decir que estas son las fuerzas que hacen que las compañías participen en la discusión ética y la responsabilidad social corporativa”.

¿Qué necesidad tienen las compañías de embarcarse en debates y de considerar las implicaciones de ello al tomar decisiones empresariales? Esta es una pregunta muy importante e infortunadamente no hay muchos factores con los cuales se puedan relacionar las compañías desde una perspectiva empresarial. Pero aún quedan algunos factores como la demanda del consumidor. ¿Qué quieren los consumidores? ¿Qué esperan de la compañía en términos de reputación, de producto o de la calidad del producto? Lo segundo es la presión del público de parte de los grupos independientes como las organizaciones no gubernamentales (ONG) que quieren ver el apoyo empresarial y defender los derechos humanos, las normas ambientales, las buenas condiciones laborales y ganar lo suficiente para vivir. Trabajan para influir sobre estas cuestiones en la opinión de los clientes y de los gobiernos. Por lo tanto, las compañías se encuentran frecuentemente entre sus clientes, por un lado, y el gobierno, por el otro. Podríamos decir que estas son las dos fuerzas que hacen que las compañías participen en la discusión de ética y la responsabilidad social corporativa. ¿Dónde me encuentro frente a mis clientes y dónde con respecto a las autoridades reguladoras?

CIPE: En su opinión, ¿en qué ha cambiado el debate y cuáles son los puntos clave en los que se enfoca?

S. Y.: El debate volvió a tomar importancia y urgencia en los años noventa después que se derrumbara el comunismo. Anterior a ello, durante 200 años, después de la revolución industrial, las exterioridades negativas

asociadas con el libre mercado y con el capitalismo eran abordadas por los gobiernos en términos de los modelos que seguían. Había dos opciones: el libre mercado y la propiedad privada, por un lado, y el socialismo y la propiedad del gobierno, por el otro. El debate estaba enmarcado en una lucha entre el trabajo y el capital. Lo que sucedió fue que la alternativa socialista no pudo dar las recompensas materiales que la gente quería. También se lesionó a sí misma al facilitar un poder político abusivo e injusto, como lo sucedido durante los regímenes de Stalin, Mao y otros.

La comunidad global rechazó los modelos socialistas y comunistas como formas de controlar los aspectos negativos de la industrialización. Sin embargo,



incluso hoy en día, mucha gente aún no confía en que el sistema de la empresa privada sea benéfico para la sociedad, y esta falta de fe, honestamente, está bien justificada.

El famoso economista Joseph Schumpeter señaló que los mercados son una forma de destrucción creativa. Ellos crean, traen progreso, pero al mismo tiempo destruyen el *statu quo*. Así, si su sustento o su posición en la sociedad está basado en el *statu quo*, los mercados y el capitalismo amenazan su forma de vida. Muy sencillo, la gente le tiene miedo a lo que los mercados pueden llegar a hacer. En muchos mercados vemos una demanda creciente de parte de la gente por proveer protección contra el riesgo, protección contra el cambio. En algunos casos esto se concreta en reacciones violentas y repentinas contra las reformas de los mercados, contra la empresa privada y contra el cambio económico y social. Ese es el origen del debate reciente sobre la responsabilidad social corporativa, sobre la ciudadanía corporativa y sobre la ética.

Estos ciudadanos preocupados entienden que los mercados, la propiedad privada y el capitalismo son características permanentes de la economía, pero no les gustan las exterioridades negativas. Ellos quieren que las empresas interioricen estos costos externos y que tomen decisiones que tengan en cuenta los intereses de la sociedad.

CIPE: Estos asuntos están surgiendo en los mercados emergentes en todo el mundo y en Latinoamérica pero el problema va más allá. Las compañías no sólo están presionadas para que mitiguen los efectos negativos del mercado, sino que también se han presentado reveses en el curso de la reforma de los mercados libres. ¿Cómo podemos prevenir la reincidencia y el surgimiento del populismo?

S. Y.: En el caso de Latinoamérica y de muchos otros países en vías de desarrollo ha habido una reincidencia grave. Los activos de recursos naturales se nacionalizaron en Bolivia y Hugo Chávez

Ilustración: Marco A Cerquera

está creando un gran aparato regulador y de seguridad en Venezuela. Esta excesiva regulación gubernamental de la economía está tocando los límites del regreso del socialismo. Esto, debería considerarse como un retroceso porque no va a facilitar la justicia política o el desarrollo económico. Sin embargo, los países en los cuales está sucediendo esto, nunca han tenido sistemas de libre mercado. El retroceso ocurre en algunos países, especialmente en Latinoamérica, donde los residuos del colonialismo aún existen y las élites controlan la mayoría de la economía. Esto lo llamamos "capitalismo de compinchería". No es un capitalismo genuino de libre mercado, porque no debe confundirse con un sistema de libre competencia y política abierta. Las acciones populistas emprendidas por los gobiernos latinoamericanos están dirigidas a las familias elitistas que dominaban la iglesia, los militares, el sistema político y la economía. Las élites habían creado un orden social jerárquico donde el dominio social, la extracción del valor económico y el dominio político, eran privilegios disponibles solamente para ellos. La posición en contra del mercado de las clases bajas se desarrolló en respuesta a la jerarquía social predominante; los ciudadanos no se oponían a un mercado capitalista libre, fuerte y bueno que realmente proporcionara ventajas materiales buenas y amplias. Si el aumento de la ola del desarrollo económico ha de elevar a todos los barcos y no sólo a unos pocos, entonces pocos cuestionarán los méritos del aumento de las aguas. Debemos continuar con el proceso de reforma y construir un mercado capitalista libre porque eso reducirá las desigualdades sociales. Si la gente tiene la oportunidad de unirse a la economía, podrá abrir un negocio y prosperar, podrá ejercer mayor influencia en la política y desempeñar un papel más grande en la sociedad como un todo. Esa es la lección del capitalismo en sociedades abiertas como la de Estados Unidos, Canadá y Australia.

Por lo tanto, el contexto de la situación latinoamericana no debería verse como una pelea entre el capitalismo y el socialismo, sino que más bien debería ponerse en términos de deshacer la herencia del elitismo poscolonial.

CIPE: Rusia está pasando por un problema similar con el capitalismo de compinchería. Cuando la Unión Soviética se derrumbó y el sistema capitalista se impuso en su lugar, se desarrollaron estrechas relaciones entre la élite empresarial y el gobierno. El resultado fue que los ciudadanos comenzaron a ver a la comunidad empresarial como un ente deshonesto y totalmente inmoral.

S. Y.: Me encontré con un fenómeno similar cuando visité a Croacia. La gente me comentó que durante la transición del socialismo al capitalismo, Franjo Tudjman simplemente distribuyó todos los activos del Estado entre sus 200 asociados. Casi todas las compañías se quebraron en 18 meses. Como resultado, cuando uno habla con la mayoría de los croatas sobre el mercado libre, conceptos empresariales y capitalismo, inmediatamente piensan en compinchería. Existe muy poco apoyo popular para el libre mercado. Sin embargo, Tudjman no le abrió las puertas croatas a la empresa del libre mercado, sino que creó un sistema de capitalismo de compinchería.

CIPE: Una vez que la gente percibe que el sector privado no es ético, ¿cómo podía revertirse? Obviamente, sería necesario instituir cierta regulación de cumplimiento que deberían seguir las compañías. ¿Cómo podemos asegurar que las compañías respeten dichas reglas y que se comporten de manera ética?

S. Y.: Si queremos tener reformas exitosas, debemos tener en cuenta dos aspectos: los acuerdos institucionales y estructurales entre los gobiernos y las empresas, y dentro de las estructuras de los gobiernos y las empresas. Debemos ir más allá del análisis ético para promover un comportamiento ético ante la compin-

chería, el favoritismo, los tratos deshonestos y la corrupción.

Lo primero que tenemos que considerar es la relación de apoyo entre la regulación gubernamental y el éxito empresarial en una economía poscolonial. El capitalismo de compinchería sólo existe dondequiera que el gobierno pueda ejercer gran poder sobre la empresa. Ese vínculo entre el gobierno y las empresas debe romperse, de tal forma que estas puedan actuar libremente y como entidades independientes.

Segundo, la transparencia debe incrementarse en toda la junta, especialmente en las transacciones financieras, porque muchos sistemas capitalistas de compinchería están apoyados más en créditos fáciles y préstamos de acuerdos inmorales respaldados por contratos favorables, que en un patrimonio empresarial. El país necesitará más información sobre los niveles de transparencia en el gobierno y sobre la forma como las empresas logran sus beneficios. Debemos instituir sistemas bancarios que otorguen préstamos basados en normas y que exijan verdaderos planes empresariales.

Se deben constituir leyes de quiebra que apliquen a todos los negocios, incluso aquellos operados por el yerno del presidente. También, es muy importante mirar los métodos que utiliza la gente para enviar dinero al exterior. El objetivo consiste en crear un sistema económico transparente de tal forma que deseen mantener su dinero en casa e invertir en empresas reales.

CIPE: Usted menciona que deben desarrollarse instituciones externas para asegurar que el comportamiento de las compañías esté alineado con los principios del libre mercado. ¿Cuáles son las medidas internas que deben crear las compañías?

S. Y.: Hay muchas cosas que pueden

“Si el aumento de la ola del desarrollo económico ha de elevar a todos los barcos y no sólo a unos pocos, entonces pocos cuestionarán los méritos del aumento de las aguas”.



Foto:PhotoDisc®

hacer las compañías internamente. El primer paso es educar a los gerentes corporativos, a los directores corporativos y a los gerentes. Esto significa ir a escuelas de negocios, contar con programas de desarrollo profesional, especialmente para los directores corporativos con respecto a sus responsabilidades, y desarrollar unas pautas claras sobre comportamiento ético. En la Caux Round Table hemos desarrollado tanto pautas como una herramienta de aplicación gerencial para ayudar a estas compañías.

Sin embargo, me gustaría reiterar que hasta lo tanto el ambiente institucional no esté libre de capitalismo de compinchería y pueda apoyar a los negocios para que operen de manera ética, trabajar a nivel de la compañía es como nadar en contra de la corriente. Usted puede trabajar muy duro pero no llegará muy lejos. Por lo tanto, primero que todo el gobierno debe asumir la responsabilidad y adoptar un sistema de prácticas éticas, lo que a su vez hará que se socaven a los capitalistas de compinchería. Segundo, cada compañía debe adoptar una serie de pautas de comportamiento ético y responsable.

CIPE: ¿Qué está haciendo la Caux Round Table para promover el comportamiento ético?

S. Y.: Los líderes de empresas que crearon la Caux Round Table creen que ustedes deben atacar el problema del

capitalismo responsable en varios niveles simultáneamente. El primer nivel es la estrategia y la necesidad de desarrollar una visión y un sentido de propósito.

¿Cuáles son los objetivos de la firma? Para crear una estrategia clara hemos desarrollado una serie de pautas éticas ampliamente soportadas: los principios para las empresas.

El segundo paso es darle apoyo a la gerencia, bien sea a nivel del CEO (director ejecutivo, por su sigla en inglés), a nivel de la junta, o a nivel de la división. Hemos desarrollado una herramienta de implementación construida sobre los principios del movimiento de calidad del Japón y de Estados Unidos. Las empresas analizan una serie de factores intangibles, como sus relaciones con los clientes, sus relaciones con los empleados, sus relaciones con los propietarios y acreedores y la estrategia que utilizan para competir con éxito.

La herramienta les da valores numéricos a estos intangibles. El viejo adagio dice: si lo puede medir lo puede manejar. Y por el contrario, si una empresa no está midiendo, o no puede medir estos factores, va a ser muy difícil manejarla. Estamos tratando de convertir la ética de los negocios en un arte de gerenciar. Queremos que las empresas vean la responsabilidad social corporativa como una serie específica de reformas para llevar a cabo y no como un asunto teórico o

“filosófico”. También hemos desarrollado argumentos para mostrar cómo adhiriéndose a los principios éticos, los ingresos de las empresas pueden mejorar. Queremos integrar la ética en la toma de decisiones financieras de las corporaciones.

El tercer recurso que hemos desarrollado es la forma de pensar sobre el papel que debe desempeñar el gobierno. Creemos fuertemente que es responsabilidad moral del gobierno crear un ambiente institucional, lo llamamos capital social, donde se puedan llevar a cabo negocios honestos. Para instituir un comportamiento ético por parte de los empresarios, es esencial que el gobierno actúe de manera transparente y que cree la infraestructura pública necesaria, como por ejemplo tecnología de banda ancha, carreteras, puentes, educación pública y salud. En Caux Round Table nos gusta enfatizar la necesidad de contar con una infraestructura financiera, un sistema bancario, una regulación transparente y un banco central autónomo.

Con el fin de lograr esto hemos desarrollado una serie de principios para los gobiernos y un manual de entrenamiento sobre principios de gobernabilidad moral para los funcionarios públicos. Honestamente creemos que la responsabilidad social corporativa requiere que haya un acercamiento integrado entre el sector privado y el gobierno. Cada uno tiene sus propios deberes y responsabilidades, y cuando trabajamos juntos y adecuadamente, la gente se beneficia.

CIPE: ¿Qué papel desempeñan las ONG?

S. Y.: Unos cuantos líderes de negocios piensan que si la comunidad de las ONG pide que los empresarios sean más transparentes, más responsables y más éticos, las ONG también deben tener sus normas de ética y responsabilidad. En Estados Unidos hay ejemplos dramáticos de comportamiento corrupto, como por ejemplo los CEO que reciben grandes retornos financieros de las compañías sin ánimo de lucro. Esto nos lleva a otro asunto aún más grande. ¿Las ONG tienen el derecho moral o el permiso para hablar en nombre de su causa? Es difícil determinar

si ellos representan los intereses de una sociedad en general o sólo a un pequeño número de activistas. Para abordar este problema, tuvimos un grupo en Holanda que trató de desarrollar una serie de principios éticos para las ONG. Argumentamos que la sociedad moderna descansa sobre tres patas: el sector público/gobierno, el sector privado/empresarios y el sector sin ánimo de lucro/ONG.

Cada sector necesita hacer su propio compromiso con la responsabilidad social corporativa, lo que refuerza la responsabilidad de los otros dos sectores. Para facilitar esto, hemos tratado de crear un mapa de ruta para los tres sectores a fin de guiarlos hacia una mayor responsabilidad y transparencia.

CIPE: ¿Qué piensa sobre la tendencia emergente de monitoreo y reporte de la ciudadanía corporativa? ¿Cuáles son los peligros y cómo puede responder la comunidad empresarial ante estas presiones?

S. Y.: Si la ciudadanía corporativa es un componente importante para hacer negocios, entonces debe haber un criterio para medirla. El movimiento para desarrollar medidas e indicadores constituye una tendencia positiva. La pregunta que tenemos es: ¿cuáles son los objetivos establecidos por los diferentes sistemas de medidas e indicadores? Infortunadamente la gente que se encuentra fuera del mundo empresarial está desarrollando varios de estos sistemas. Las estadísticas y los datos no corresponden a las decisiones empresariales y no tienen en cuenta la necesidad de obtener ganancias. Los negocios deben responder desarrollando indicadores y medidas basadas en las realidades empresariales y proporcionar sensibilidad gerencial a las necesidades y preocupaciones de los diferentes grupos de interés, de los clientes, del medio ambiente, de los proveedores, de los inversionistas y de los acreedores. Los intereses de los diferentes grupos de interés pueden medirse según el contexto de su rentabilidad.

El liderazgo empresarial debe desarrollar e instituir nuevas normas. Esto significa ampliar la teoría financiera en el

“La mayoría de las discusiones de CSR se enfocan en las corporaciones multinacionales, pero las compañías locales en los mercados emergentes también tienen que enfrentar este asunto”.

área de los activos intangibles y mirar las consideraciones de los balances desde el punto de vista de la buena voluntad. Esa es la forma como las empresas pueden responder ante las demandas de la comunidad externa.

CIPE: Esta información ha sido bastante enriquecedora. ¿Tiene algún otro comentario antes de despedirnos?

S. Y.: Me gustaría comentar algo sobre la responsabilidad social corporativa desde la perspectiva de las compañías locales. La mayoría de las discusiones de la CSR se enfocan en las corporaciones multinacionales, pero las compañías locales en los mercados emergentes también tienen que enfrentar este asunto.

Acabo de regresar de China donde participé en una serie de conversaciones interesantes con empresarios de ese país. Ellos piensan que las normas SA 8000 y otros sistemas de medición para la ciudadanía corporativa incrementan el costo de hacer negocios¹. Lógicamente ellos se resisten a adoptar estas normas. Además, se ofenden porque consideran que están fuera de la interferencia, colocándolos en una posición más difícil para competir en los mercados de exportación.

Sin embargo, las compañías locales en los mercados de exportación tienen que aprender que las preferencias del consumidor en los mercados desarrollados están cambiando. Los consumidores quieren más que productos menos costosos, unos socialmente concientes. Los asuntos de ciudadanía corporativa

están pasando hacia las naciones de exportaciones de bajo costo, porque los consumidores están expresando su preferencia por los productos socialmente concientes. Los consumidores se preocupan por el trabajo de los niños y por las condiciones inseguras de trabajo. Ellos se preocupan por las mujeres jóvenes en las fábricas y por el medio ambiente. Como resultado, por lo general están dispuestos a pagar precios altos por aquellos bienes que consideran que los producen trabajadores bien pagos y que laboran en condiciones seguras. Un ejemplo dramático sobre lo anterior es la popularidad del comercio del café. Hay tomadores de café dispuestos a pagar más dinero por una taza de café cuando saben que un alto porcentaje de su dinero va a los cultivadores de café. Estos clientes prefieren recibir una satisfacción psicológica o cultural por sus compras en lugar de obtener el precio más bajo posible.

El mercado en las naciones industriales avanzadas se está segmentando. Hay un segmento que quiere que sus productos se fabriquen de manera ambientalmente sostenible y de respeto por el trabajador. Por lo tanto, si las empresas desean mercadear sus productos en ese segmento, deben tener en cuenta la clase de productos que este segmento desea comprar.

En general, estos ejemplos son una gran justificación del purista del libre mercado que dice que los mercados son fuerzas poderosas para el cambio social si se puede encontrar la forma de comprometer a los clientes. **P**

Nota

¹ SA 8000 es una norma de responsabilidad social global para condiciones decentes de trabajo, desarrollada y vigilada por la Social Accountability International (Responsabilidad social internacional) (SAI, por su sigla en inglés).

El vínculo de la empresa y la comunidad

¿Deben hacerse cargo las empresas de todos los problemas sociales, incluso de aquellos que no son creados por las compañías? ¿Deben compensar las empresas a la sociedad por ser organizaciones con fines de lucro, dedicándose a hacer donaciones filantrópicas?

En los últimos años se ha empezado a poner de moda el concepto de la Responsabilidad Social Empresarial, generando una oleada de voces de apoyo, así como otras críticas. Detrás de esto, sin embargo, hay una gran confusión tanto entre adherentes y detractores, respecto de lo que significa en realidad la responsabilidad social de las empresas.

LA RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIAL EN PERSPECTIVA

La Responsabilidad Social Empresarial (RSE), también denominada Responsabilidad Social Corporativa (RSC) es un término que hace referencia al conjunto de obligaciones y compromisos, legales y éticos, tanto nacionales como internacionales, que se derivan de los impactos que la actividad de las empresas producen en los ámbitos social, laboral, medioambiental y de los derechos humanos.

De la misma manera en que hace medio siglo atrás, las empresas desarrollaban su actividad sin tener en cuenta el *marketing*; o hace tres décadas la calidad no formaba parte de las orientaciones principales de la actuación empresarial, hoy en día las empresas son cada vez más conscientes de la necesidad de incorporar las preocupaciones sociales,

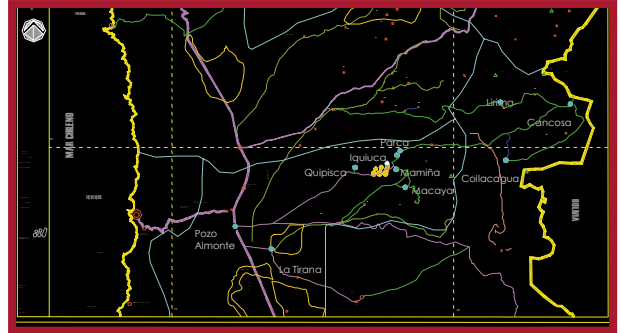
laborales, medioambientales y de derechos humanos, como parte de su estrategia de negocio.

Si bien estos principios se encuentran incorporados al quehacer de muchas compañías, su aplicación efectiva se ve usualmente entorpecida por la dificultad de diagnosticar apropiadamente las características del entorno en que se opera y particularmente por las barreras de comunicación con las comunidades afectadas – para bien o para mal – por la acción productiva de la empresa.

En este aspecto, es imprescindible ir más allá de la simple declaración de principios y aceptar el desafío de mirar la actividad empresarial como una relación dinámica con un otro, situado en diversos puntos de la cadena de actividades productivas y de servicios.

Así, lo innovador consiste en la comprensión de que estas actividades no pueden surgir sólo de la iniciativa individual de una compañía, sino que han de ser el resultado de un proceso de participación de la propia comunidad interesada, dentro y fuera de la empresa, de sus características socioculturales y de las necesidades de sus habitantes.

En esa dirección, un nuevo enfoque en RSE debiera poner especial énfasis



Plan de Relaciones Comunitarias – Cía. Minera Cerro Colorado





Foto: Alvaro Avendaño, Vial Consultores y Asociados Ltda., Chile.

en situar su punto de partida, en la apropiada caracterización o lectura de las condiciones en que deberá desempeñarse el negocio, desde el punto de vista del espacio cultural y social en el que se ejerce, así como de las comunidades afectadas y de los aportes reales que es posible hacer para la satisfacción de sus expectativas de desarrollo.

HACIA UN MODELO DE RSE Y RELACIONES COMUNITARIAS

Una de las transformaciones más relevantes en la manera de hacer negocios por parte de las grandes compañías en el mundo, ha sido en la última década, la búsqueda de sustentabilidad en las relaciones con su entorno social. Ya no basta con conocer cómo se posicionan las empresas en la mente de sus clientes o proveedores, sino que es preciso además, la construcción de vínculos consistentes, sostenibles en el tiempo, con todas las personas y colectivos que de una manera u otra se relacionan con la organización a lo largo de su vida productiva.

Basados en estos criterios y a partir de la sistematización de experiencias exitosas en el campo de relaciones comunitarias sustentables, un grupo de consultores y expertos en RSE hemos validado una metodología para el desarrollo, manejo y evaluación de Planes de Relaciones Comunitarias y Responsabilidad Social, orientada a facilitar y conducir la gestión de las comunicaciones, imagen y relación de empresas con sus entornos sociales locales y regionales.

Este diseño se orienta a la construcción de vínculos constantes y productivos con las comunidades del entorno, fundamentado tanto en la confianza como en la cooperación. Así, la construcción de un plan de relaciones comunitarias debe sustentarse, en primer lugar, en un diagnóstico exhaustivo del proceso de relaciones sostenidas con los diferentes actores de la comunidad, esto incluye al propio personal de la compañía y sus familiares, proveedores y otras relaciones relevantes en el nivel local y regional. En el propio proceso de

construcción del diagnóstico, por medio de entrevistas y otros instrumentos cualitativos y cuantitativos, es posible ir articulando las bases de lo que serán los vínculos con los actores relevantes para la compañía, constituyéndose así en un activo permanente para sus objetivos de inversión, de imagen y creación de valor en el negocio.

Esto supone el desarrollo de los siguientes objetivos mínimos:

- Recopilar información relevante para la identificación de los principales actores.
- Sondear las percepciones acerca de la empresa, su imagen y accionar; entre los principales sostenedores internos y externos de la compañía.
- Sistematizar los discursos y opiniones de los actores en los ámbitos de interés de la compañía.
- Evaluar la imagen, conocimiento y pertinencia de las políticas de relación comunitaria de la compañía.

Con lo dicho, se pretende resaltar que mantener un enfoque estratégico que incorpore los intereses de los actores críticos, no implica necesariamente grandes donaciones ni inversiones, sino fundamentalmente un cambio cultural con un enfoque amplio y sistémico que permita afianzar el desarrollo del negocio, anticipando las demandas y respondiendo en forma creativa a partir del mayor potencial de una compañía: su gente.

UN CASO: COMPAÑÍA MINERA CERRO COLORADO (CMCC- BHP BILLITON).

Cada vez resulta más claro que hoy en Chile se está abriendo una oportunidad inédita para el desarrollo de las regiones y localidades del país. Esto se debe a la adopción de numerosos proyectos productivos, a cargo de empresas que pueden ser consideradas estratégicas, tanto por su envergadura económica en relación con la economía regional y local, como por disponer de capital de riesgo y tener acceso a fuentes de innovación tecnológica.

El aprovechamiento de las posibilidades asociadas a esta nueva situación, depende de la forma e intensidad de

“Lo innovador consiste en la comprensión de que estas actividades no pueden surgir sólo de la iniciativa individual de una compañía, sino de un proceso de participación de la propia comunidad interesada, dentro y fuera de la empresa”.

las relaciones que se establezcan entre empresas estratégicas y comunidades locales y regionales.

Es el caso de la Compañía Minera Cerro Colorado (CMCC- BHP Billiton). Desde su inicio hasta septiembre del año 2000, Cerro Colorado perteneció al grupo de capitales canadienses Rio Algom. En esa fecha, Rio Algom fue adquirido por Billiton. A los seis meses, ésta última se fusionó con BHP para crear el mayor grupo de manejo diversificado de recursos a nivel internacional.

Cerro Colorado (CMCC), produce alrededor de 125 mil toneladas anuales de cátodos de cobre de alta pureza. Su yacimiento se ubica a 120 kilómetros al este del puerto de Iquique, en la comuna de Pozo Almonte, Primera Región de Chile, el mayor productor de cobre en el mundo, y a una altura promedio de 2.600 metros sobre el nivel de mar.

Los habitantes de los pueblos cercanos a Cerro Colorado son comunidades pequeñas de ganaderos, agricultores y, en menor medida, comerciantes de artesanía. Practican una agricultura de subsistencia, de baja productividad, además del pastoreo de llamas y alpacas. El entorno geográfico en que se desarrollan es difícil, constituyendo los principales problemas el aislamiento, rigor climático, la escasez de agua y la falta de infraestructura y servicios.

La mayor parte de estos pobladores se organizan en sistemas comunales. Debido a la escasez de trabajo y oportunidades para los niños y jóvenes, estos pueblos sufren una permanente migración de la gente más joven, principalmente hacia las ciudades de la costa. De allí que la población mayoritaria corresponda a niños pequeños y ancianos.

En ese marco de realidad, la compañía promueve la participación activa de todos sus miembros en las iniciativas de desarrollo comunitario y valora la apertura e interacción permanente con sus sostenedores.

Para ello, desarrolló un Plan de Relaciones Comunitarias (PRC) que se enmarca dentro de los siguientes lineamientos estratégicos, establecidos a partir de un diagnóstico de las expectativas,



Foto: Alvaro Avendaño, Vial Consultores y Asociados Ltda., Chile.

tanto de los sostenedores internos como externos. El PRC de Cerro Colorado:

- Se sostiene en los valores de cuidado del medio ambiente, respeto de los derechos humanos fundamentales y preservación de la riqueza cultural de los habitantes de la zona.
- El Plan, forma parte de los lineamientos fundamentales de la planificación estratégica de la compañía.
- Está orientado a definir un rol activo de la compañía en el desarrollo general de la zona y la región.
- Se inserta en las definiciones de la Política de Comunicaciones de la compañía y por consiguiente contará con una estrategia de difusión (interna y externa) específica y permanente.
- Cuenta con programas permanentes y acciones específicas que responden a las necesidades de las comunidades indígenas y de otros sostenedores, así como a las posibilidades reales de recursos monetarios de la compañía Cerro Colorado.
- Se sustenta en el establecimiento de una mesa de trabajo permanente y participativa, en la cual están representadas las comunidades indígenas, el gobierno regional, municipios, actores relevantes de la sociedad civil y la compañía Cerro Colorado. Esta mesa de trabajo hará seguimiento a los compromisos que se establezcan y participará en la elaboración de estrategias de desarrollo de largo plazo para la zona.
- Es gestionado por una unidad responsable dentro de la compañía, la que canalizará los requerimientos comunitarios y gestionará el proceso participativo para la ejecución de las diferentes

acciones, así como para la solución de potenciales conflictos.

- Aborda prioritariamente necesidades comunitarias y no individuales, para lo cual se deberán establecer interlocutores válidos en las comunidades, así como los canales pertinentes que permitan dar respuesta oportuna a los requerimientos que se soliciten.
- Cuenta con un mecanismo de seguimiento y monitoreo que permita evaluar periódicamente el trabajo desarrollado, así como la percepción del conjunto de los sostenedores; realizándose las adecuaciones necesarias que permitan asegurar el éxito de las medidas adoptadas.

Hasta la fecha, todos los actores institucionales (organismos regionales del Estado, empresas, asociaciones gremiales y municipios) han puesto el acento en la búsqueda de opciones de desarrollo para el área de influencia de Cerro Colorado. Lógicamente existen matices en esas expectativas, dependiendo de la naturaleza de cada actor. No obstante, más allá de las pequeñas diferencias de perspectiva, en todos los sostenedores circula un discurso común que plantea la búsqueda de mejores opciones para los habitantes de la zona. Algunos pondrán la mirada en el ámbito regional e incluso nacional, otros como los municipios enfatizarán su propia comuna, las asociaciones gremiales en sus asociados; pero todos ellos han logrado subordinar, mediante un puente de diálogo y confianza, sus intereses particulares al objetivo compartido del desarrollo local. Todo un logro para el sentido de responsabilidad social de una empresa que resulta ser pionera en Chile, en este tipo de políticas corporativas. **P**



Naciones ricas y naciones pobres

Foto:PhotoDisc®

El desarrollo deviene de la combinación de tres capitales muy diferentes, pero complementarios: el humano, el social y el financiero. Cuando estos tres elementos se trenzan eficientemente durante un período prolongado, el resultado suele ser la prosperidad económica y la estabilidad política de la sociedad.

Para explicar cómo se enriquecen los países, primero hay que recordar unas cuantas verdades elementales tan obvias como ignoradas, y la primera de ellas es la siguiente: la riqueza sólo se crea en las empresas. En las demás instancias de la sociedad se gastan o consumen las riquezas. En realidad, no hay naciones ricas y naciones pobres. Hay naciones que han logrado edificar unas redes notables de empresas exitosas capaces de generar riqueza, y hay naciones

que sólo han conseguido construir un débil tejido empresarial a veces sustentado en el favoritismo del Estado. Las primeras son ricas y sostienen a nutridas clases medias, mientras que las segundas son pobres y la mayoría de la población ni siquiera tiene acceso a expresiones elementales del bienestar como pueden ser el agua potable, alcantarillados, electricidad o los cuidados médicos primarios.

Pues bien, el rasgo más notorio que emparenta y relaciona a las treinta

naciones más prósperas del planeta es el tipo de tejido o parque empresarial con que cuentan. Todas, o casi todas, poseen pequeñas, medianas y grandes empresas, bien manejadas y muy diversificadas, abiertas a las innovaciones, dadas a la investigación, vinculadas al exterior, administradas con criterios gerenciales razonables y bastante uniformes, adecuados a estándares internacionales, están tecnológicamente bien dotadas, se insertan en una atmósfera comercial y

financiera estable, competitiva y moderna, en la que los hábitos de intercambio están basados en el cumplimiento de los acuerdos y en la buena fe, pero donde también existen leyes y reglas justas, administradas por tribunales competentes, o, en su defecto, por mecanismos de arbitraje creados para solucionar los inevitables conflictos inherentes a toda actividad humana.

Lo que hace poderoso a un país, y lo que hace más o menos ricos a sus moradores, es el tipo de empresa que prevalece y la cantidad de ellas con que se cuenta. Estados Unidos no es fuerte porque tiene al Pentágono. En este campo el orden de los factores sí altera el producto. Estados Unidos puede tener al Pentágono porque posee a la General Motors, a Wal-Mart, a Microsoft, a Pfizer y, literalmente, a millones de empresas de todos los tamaños que absorben la creciente mano de obra nacida en el país y a los millares de inmigrantes que cruzan noche y día por las fronteras. Y si, en líneas generales, de acuerdo con el Índice de Desarrollo Humano, los países escandinavos están a la cabeza del mundo en materia de bienestar, es también por la calidad y el refinamiento de su muy diversificado parque empresarial. Una nación como Suecia, con apenas diez millones de habitantes, es el país del planeta que, con arreglo a su población, recibe más regalías por las invenciones e innovaciones patentadas, rasgo que comparte con Israel, otro pequeño gigante en el mundo científico y empresarial.

Ese utilísimo índice que no ha compilado la ONU podría ponderar la realidad empresarial de cada país y luego compararlo con otros. ¿Qué debería incluir? Numerosos asuntos, y entre ellos las siguientes variables:

- El marco jurídico que cobija a las



Foto:PhotoDisc®

- empresas y garantiza el cumplimiento de los contratos.
- La existencia de tribunales rápidos y eficientes o modos alternos de arbitraje.
- Mercado abierto a la competencia y sin controles de precios.
- La disponibilidad de una moneda estable y libertad cambiaria.
- La agilidad y profesionalismo del sistema bancario.
- La disponibilidad de capital financiero.
- La existencia de materias primas o las facilidades y costos para importarlas.
- La ausencia o presencia de mano de obra y gerencia calificadas.
- La calidad del mercadeo y la publicidad.
- El estado y costo de las comunicaciones.
- La infraestructura vial.
- La existencia de investigadores capaces de innovar.

- La protección legal de patentes.
- El clima laboral.
- La actitud de sindicatos y patronos en torno a la búsqueda de consenso.
- Las garantías a los inversionistas nacionales y extranjeros.
- El grado de integración internacional o globalización.
- El nivel de corrupción pública y privada.
- Las facilidades u obstáculos administrativos para gestionar las empresas.
- La tasa y complejidad de la presión fiscal.
- La calidad de los estudios empresariales locales.

Lo que quiero decir es que la creación de riquezas en cualquier país va a depender de la calidad y cantidad de las empresas de que éste disponga, y ambas variables se relacionarán con los factores mencionados. También quiero decir que el consumo y bienestar de una sociedad están inextricablemente vinculados a su capacidad productiva: si una sociedad produce como la suiza, consumirá como la suiza, pero si produce como la marroquí, consumirá como la marroquí, a menos de que una constante transferencia de recursos exteriores le permita consumir más allá de sus niveles productivos. Lo que no parece éticamente justificable es que quien produce poco se empeñe

“El concepto de ‘capital humano’ se debe al economista y sociólogo Gary Becker. La idea es muy simple: los conocimientos y las actitudes de las personas son clave en su desempeño y en el éxito de su trabajo”.

en consumir como si produjese mucho, mientras critica airadamente a las sociedades exitosas por tener modos de vida y patrones de bienestar diferentes derivados de su maquinaria productiva.

LOS TRES CAPITALES

Queda por explicar, aunque sea sucintamente, cómo las naciones desarrolladas alcanzaron su desempeño económico, y tal vez sea más razonable sostener que el desarrollo deviene de la combinación de tres capitales muy diferentes, pero complementarios: el humano, el social y el financiero. Cuando estos tres elementos se trenzan eficientemente durante un período prolongado, el resultado suele ser la prosperidad económica y la estabilidad política de la sociedad.

EL CAPITAL HUMANO

El concepto de "capital humano" se debe al economista y sociólogo Gary Becker, premio Nobel de Economía en 1992. La idea es muy simple: los conocimientos y las actitudes de las personas son clave en su desempeño económico y en el éxito de su trabajo. El primer elemento en la creación de riquezas es la calidad de la persona que trabaja. Es la gente la que hace la riqueza. Una persona instruida, dotada de las destrezas necesarias y con hábitos laborales convenientes –puntualidad, disciplina, búsqueda de la excelencia, integridad, capacidad para trabajar en equipo y respetar la jerarquía– creará mucha más riqueza para sí y para el conjunto de la sociedad que una persona escasamente formada y menos virtuosa.

El capital humano se forma en el seno de la familia, en la escuela, en instituciones de la sociedad civil (las iglesias, las organizaciones gremiales y profesionales, etc.) y por los medios de comunicación. Es muy difícil influir en la formación y la percepción de las personas a través de las familias, pero no por medio del sistema escolar. En casi todas las sociedades la escala de ingresos se compadece con la de estudios. Un bachiller suele ganar más que quien no ha rebasado la primaria. Un universitario obtiene mejor remuneración que un graduado de bachillerato. Además, mientras mayor



Foto:PhotoDisc®

sea el nivel de formación académica, más complejos son los trabajos que pueden realizarse y más alto el valor que se agrega al bien o al servicio producido, lo que casi siempre significa una mayor remuneración para el trabajador. Eso indica que los gastos en educación hay que contemplarlos como inversión. Contar con un buen sistema escolar, público o privado, es esencial.

¿Cómo se logra? En general, los países que han conseguido formar excelentes maestros, identificar métodos eficientes para la enseñanza, y tener buenos sistemas de educación, logran un notable desempeño económico. Según las pruebas internacionales estandarizadas, las naciones escandinavas, con Finlandia a la cabeza, junto a los emporios asiáticos Japón, Singapur y Taiwán, obtienen los mejores resultados. Los latinoamericanos, en cambio, prueba tras prueba exhiben unos paupérrimos rendimientos. Se gradúan pocos ingenieros y aún menos investigadores, aunque, por lo que sabemos, las naciones que han logrado abandonar el subdesarrollo en el último medio siglo, lo han hecho poniendo un gran énfasis en la educación, especialmente en la primaria,

que es donde se forma el carácter y se forjan las bases de la personalidad.

EL CAPITAL SOCIAL O CÍVICO

El concepto de capital cívico tal vez ha tenido sus mayores exponentes en el sociólogo Robert Putnam y en el historiador de la economía y de las instituciones Douglass North, premio Nobel de Economía en 1993. El principal aspecto del capital social es la vitalidad o debilidad de la asociación voluntaria de personas para la defensa de intereses y valores comunes. En ese campo, los partidos políticos y las congregaciones religiosas son el mayor ejemplo, pero también los sindicatos y las asociaciones profesionales. En todo caso, la confianza en la conducta del otro y la extensión de los buenos hábitos comerciales reducen sustancialmente los costos de transacción.

Una de las hipótesis que manejan los institucionalistas es que una sociedad en la que abunda el capital cívico tiene más estabilidad y, por lo tanto, su potencial de crecimiento económico es mucho mayor. La obra de Douglass North y de su escuela de pensadores está dedicada a eso: a demostrar que



Fotos: Eduardo Sánchez.



Foto:PhotoDisc®

la tutela de los derechos de propiedad, la tenencia de una buena administración de justicia y el funcionamiento eficiente de las instituciones redundan en crecientes cuotas de prosperidad. Por otra parte, parece probado que en las sociedades más desarrolladas las personas mantienen un mayor grado de confianza en el prójimo y en el Estado, y una clara voluntad de cumplir con las reglas y respetar los derechos del otro.

CAPITAL FINANCIERO

Como es archisabido, para sostener el desarrollo de manera permanente es necesario un flujo constante de inversiones que pueden proceder del capital acumulado internamente o pueden proceder del ahorro extranjero. En los dos casos, la clave está en la existencia de reglas claras y justas que justifiquen que el capital local no emigre hacia otros territorios menos riesgosos y el extranjero acuda en busca de oportunidades.

No abrirse al capital extranjero o colocarlo en condiciones de inferioridad

en relación con el capital local es, cuando menos, un grave error en el que incurren los políticos nacionalistas. Generalmente, con el capital exterior vienen innovaciones en el proceso productivo, nuevos mercados y una mayor imbricación en la madeja de la globalización planetaria, fenómeno que cada vez es más frecuente por el desarrollo progresivo de un lenguaje gerencial y corporativo universal. ¿Es esa internacionalización buena o mala? Sin duda, a los efectos de progresar y liberar de la pobreza a grandes masas de trabajadores, no hay duda de que es algo magnífico.

Pero hay otra constatación empírica de la anterior afirmación: como regla general, los países más ricos de la tierra son los que tienen en su seno una mayor presencia de inversiones extranjeras y practican enérgicamente el comercio exterior, mientras que los más pobres son los que recurren a una suerte de aislacionismo económico y comercial como consecuencia de decisiones ideológicas o religiosas un tanto absurdas.

REDEFINIR LA TAREA DEL GOBIERNO

John Locke, el padre del Estado democrático moderno, afirmaba que la principal tarea del gobierno era proteger la vida, la libertad y la propiedad de las personas. Sin duda no era una opinión equivocada, pero en esa lista de deberes gubernamentales hay una grave ausencia vista desde la perspectiva actual: si hoy un gobernante quiere ser realmente efectivo, debe despejar el camino y estimular las condiciones para que la sociedad, de la manera más libre posible, cree empresas de todos los colores y tamaños, mientras se multiplican intensamente los lazos del comercio internacional en busca de nuevos mercados, avances tecnológicos y financiamiento.

Hoy se yerguen ante nosotros dos formas bastante diferenciadas de organizar la sociedad. En una de ellas, caracterizada por el estatismo, el nacionalismo económico y la dictadura, perdimos todo el siglo XX, mientras que otros pueblos más pobres que los nuestros —y pienso en los cuatro dragones de Asia o en España, exportadora de emigrantes hasta 1980— lograban despegar rumbo al primer mundo. La otra fórmula, en cambio, es la de los países triunfadores: libertad, democracia, mercado, propiedad privada y vínculos estrechos con el primer mundo en todos los campos para que florezcan miles de empresas nuevas y se fortalezcan las antiguas. Equivocarse otra vez sería imperdonable. **P**

“En realidad, no hay naciones ricas y naciones pobres. Hay naciones que han logrado edificar unas redes notables de empresas exitosas capaces de generar riqueza, y hay naciones que sólo han conseguido construir un débil tejido empresarial a veces sustentado en el favoritismo del Estado”.

Natura: en la búsqueda de relaciones armoniosas

Hoy, el mapa estratégico de Natura contempla metas económico-financieras y socioambientales. En la planificación estratégica, este modelo se desdobra por toda la compañía influyendo en las acciones de las diversas direcciones.

Contribuir en la construcción de un mundo mejor es un sueño que acompaña a Natura desde su fundación, hace 38 años. La empresa se encaminó hacia la escogencia del modelo de venta directa en los años setenta, que depende de una red de relaciones humanas. Esa conciencia también llevó a la empresa a establecer una gestión social y ambiental correcta, cuidando de manera ética y transparente de la calidad de las relaciones con todos los públicos con los cuales interactúa, es decir, colaboradores, proveedores, comunidades de entorno, consultoras y consultores, consumidores, gobierno, sociedad y accionistas.

“La búsqueda de la prosperidad económica no puede limitarse a responder a los deseos de sus consumidores, las empresas deben tener la capacidad de reconocer las necesidades de la sociedad como un todo”.



Castañas utilizadas en la fabricación de los productos Natura.

Foto: Empresa Natura

Uno de los más grandes desafíos en los tiempos actuales es el de establecer un modelo de desarrollo que permita conciliar la generación de riquezas con la preservación de la naturaleza y la justicia social. Las empresas reconocen el hecho de que tienen un rol fundamental como agentes de transformación social, y eso no ocurre solamente en Brasil. La

búsqueda de la prosperidad económica no puede limitarse a responder a los deseos de sus consumidores, las empresas deben tener la capacidad de reconocer las necesidades de la sociedad como un todo.

A lo largo de los años, Natura construyó una marca fuerte. No sólo por la calidad de sus productos, sino también por su compromiso con la transformación social y con el desarrollo sostenible. Incorporar la sostenibilidad a sus mecanismos de gestión, de forma que influya en cada decisión y permee todas las prácticas del día a día, ha sido el gran desafío de la empresa. Es algo que viene siendo construido colectivamente, en un proceso de distribución mutua y aprendizaje

“Su gran fuerza de ventas esparcida por todo Brasil podría hacer muchas otras cosas además de vender productos cosméticos. Así nació el ‘Programa Crear para Ver’...”

continuo, involucrando a los líderes de la empresa y de toda la comunidad Natura.

ACCIONES PIONERAS

El compromiso con la construcción de un nuevo modelo de negocios, capaz de crear un valor superior en las dimensiones económica, social y ambiental, estimuló a Natura, en 1983, a lanzar los primeros repuestos en el mercado brasileño de cosméticos y aseo personal. Al protagonizar esta acción pionera, la marca ya demostraba en la realidad su preocupación por el impacto de sus productos en el medio ambiente.

En los años noventa, Natura dio un paso más al posicionarse en contra de los estereotipos de belleza, lo cual siempre ha caracterizado a la industria de cosméticos. La marca lanzó la campaña “Mujer Bonita de Verdad”, con anuncios que mostraba mujeres de distintas edades y etnias, en lugar de modelos jóvenes, y permanece en esa línea hasta hoy.

En 1995, una mirada sobre la estructura del propio negocio mostró a Natura otra manera de contribuir a la evolución de la sociedad. Su gran fuerza de ventas, esparcida por todo Brasil, podría hacer muchas otras cosas, además de vender productos cosméticos. Así, nació el “Programa Crear para Ver”, que se basa en una red diseminadora de conceptos de ciudadanía y movilizadora de recursos. A través de este programa, consultoras y consultores de Natura venden, voluntariamente, una línea de productos (*mugs*, cachuchas, envases, tarjetas y camisetas), cuya renta es destinada a financiar proyectos para mejorar la calidad de la educación básica en la red pública.

Después de diez años con buenos resultados, el “Programa Crear para Ver” se comprometió en 2005 con la promoción de la educación de jóvenes y adultos del Ministerio de Educación y, esta vez,

contamos con nuestra fuerza de ventas para encaminar a personas mayores de 15 años para que vuelvan a la escuela. A finales del año pasado ya contábamos con más de 100.000 jóvenes y adultos que habían retornado a la escuela gracias

al trabajo de los consultores y consultoras Natura. Para la compañía, esta articulación con la sociedad civil, comunidad escolar y público, representa la oportunidad de contribuir directamente a la solución de problemas sociales y económicos a partir de la educación.

Fuimos también la primera empresa brasileña en hacer parte del Comité 21, una asociación francesa dedicada al medio ambiente y al desarrollo sostenible, creada en 1994 para contribuir a la realización de los compromisos asumidos en la Conferencia Mundial Río de 1992.



Árbol de alquitrán.

Foto: Empresa Natura

LÍNEA EKOS

Otra acción significativa hacia el desarrollo sostenible fue el lanzamiento, en 2000, de la línea EKOS. Esta fue una de las experiencias más innovadoras y desafiantes de la historia de Natura: crear una línea de productos que, además del excelente desempeño y capacidad de atender a las demandas del mercado,

también utilizara activos de la biodiversidad brasileña, preservando el patrimonio natural y promoviendo el desarrollo de las comunidades tradicionales.

El proyecto pasó a ser una fuente constante de aprendizaje para Natura. Interactuar con la biodiversidad de manera sostenible y responsable no es una tarea sencilla. Significa enfrentar y superar grandes desafíos, diferencias culturales, carencias sociales, lagunas en la legislación, dificultades logísticas... Y, finalmente, adecuarse a los rigores de la investigación científica, que hace posible transformar el conocimiento popular y empírico en un producto seguro y posible de ser multiplicado a gran escala.

DESAFÍOS COMPLEJOS

Todo en la operación de la línea EKOS es complejo y rico en aprendizajes. Para asegurar el uso sostenible de los recursos naturales seleccionados, dos procesos son adoptados por Natura: la identificación del origen de los ingredientes y el programa de certificación de cada uno. La certificación evalúa los dos tipos de manejo utilizados, el forestal no-maderero (como la colecta de castaña y andiroba) y el agrícola (casos del maracuyá y de la manzanilla). El ciclo se cierra con la legitimación proporcionada por la certificación de los procesos de cadena productiva, según las normas mundiales del FCS (Forest Stewardship Council), sello ya conquistado por diversos activos utilizados por Natura o, para activos de cultivo, los principios de Sustainable Agriculture Network (SAN).

Transformar estos ingredientes de la biodiversidad brasileña en fuente de riqueza para el país y las comunidades tradicionales es un motivo de orgullo para

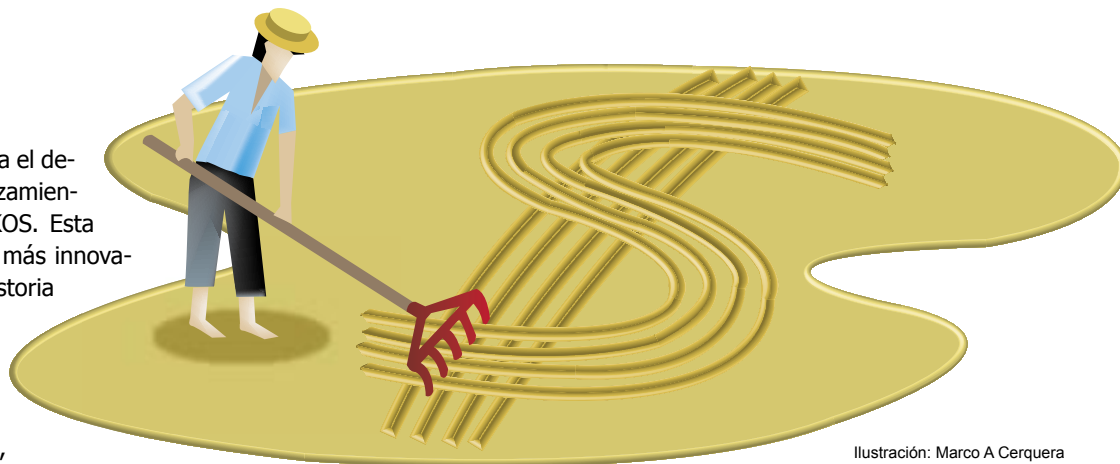


Ilustración: Marco A Cerquera

Natura. La valoración de los pueblos de la floresta, el reconocimiento de su trabajo y la colaboración para la construcción de una cadena productiva que los convierta en autosuficientes, resultó en la aprobación en 2005, de un proceso inédito de acceso al patrimonio genético de la biodiversidad brasileña, que sometemos al Consejo de Gestión del Patrimonio Genético (CGEN), órgano del Ministerio de Medio Ambiente brasileño que coordina políticas para la gestión del conocimiento tradicional asociado. La decisión favorable es un marco histórico para el uso sostenible de la biodiversidad brasileña. Fue el primer caso aprobado por CGEN, envolviendo una empresa, una comunidad tradicional y un Estado.

Todo esto que está pasando hoy en Natura forma parte de un solo movimiento hacia el proyecto de contribuir a la construcción de un mundo mejor. Es un ejercicio de aciertos y errores, que mucho contribuye a la empresa en la ampliación de su visión sobre la generación de valor.

LARGO APRENDIZAJE

En los últimos años, la compañía ha buscado establecer procesos y sistemas que garanticen la incorporación de esos

principios a la planeación estratégica y al día a día del negocio. En 2004 tuvimos algunos avances importantes: el *balanced scorecard* de la empresa pasó a reflejar las tres dimensiones de la sostenibilidad, económicamente viable, socialmente justo y ambientalmente correcto. Hoy, el mapa estratégico de Natura contempla metas económico-financieras y socioambientales. En la planificación estratégica, este modelo se desdobra por toda la compañía influyendo en las acciones de las diversas direcciones.

Lo que da soporte a este proceso, desde el punto de vista de las metas e indicadores sociales, es el Sistema de Gestión de Responsabilidad Corporativa, creado en 2002 y perfeccionado en 2004. A través de este sistema se hizo el diagnóstico detallado de la relación de Natura con sus diversos públicos, lo que resultó en el planteamiento de temas que se incorporaron a la planeación estratégica.

Con eso, las áreas de la empresa acompañan sistemáticamente las cuestiones correspondientes a la calidad de la relación con los diversos públicos, con base en aspectos como ética, transparencia y eficiencia de los canales de diálogo, incluso para temas no-negociables.

“La valoración de los pueblos de la floresta, el reconocimiento de su trabajo y la colaboración para la construcción de una cadena productiva que los convierta en autosuficientes, resultó en la aprobación en 2005, de un proceso inédito de acceso al patrimonio genético de la biodiversidad brasileña...”



Castañas de andiroba.

Foto: Empresa Natura

Las diversas acciones relacionadas con los aspectos críticos de la gestión socialmente responsable son acompañadas a través de los indicadores de la Matriz de Inversiones de Responsabilidad Corporativa.

A finales de 2005, Natura avanzó aún más en la consolidación de su compromiso con una actuación responsable con el medio ambiente a través de la creación de la Dirección de Sostenibilidad. La iniciativa fue resultado del proceso de evolución continua de la Gobernación Corporativa de la compañía. La creación de este área, que atiende demandas

relacionadas con la gestión sostenible, refuerza la importancia de ese tema en el posicionamiento estratégico de la empresa por medio de dos frentes básicos de actuación: una actividad de radar, que busca identificar las mejores prácticas, metodologías y modelos de negocio existentes en el mundo y evaluar la pertinencia de aplicación en la empresa; y un segundo frente es justamente el velar por la coherencia entre el discurso y la práctica, para ayudar a toda la organización a permear el abordaje de la sostenibilidad en todas las áreas de acción.

El desarrollo sostenible envuelve cuestiones de tal magnitud y complejidad que demandan un desarrollo de excelencia e innovación mucho más amplio y radical. En Natura buscamos el entendimiento de esos aspectos profundamente vinculados a nuestra visión del mundo, lo cual exige un proceso de rediseño constante de la cadena de negocios, como en el caso de los productos basados en el uso sostenible de la biodiversidad.

No es posible tener un compromiso parcial con la transformación social y de desarrollo sostenible. El compromiso debe estar presente en todas las acciones de la empresa e implícito en nuestra forma de hacer negocios. Sabemos que sólo será posible avanzar en este sentido si efectivamente nuestros colaboradores y todos aquellos que forman parte de la comunidad Natura, están involucrados. Participar de una revolución de la sociedad que promueva la tela de la vida en todas sus manifestaciones será la gran innovación de Natura. **P**

“No es posible tener un compromiso parcial con la transformación social y desarrollo sostenible. El compromiso debe estar presente en todas las acciones de la empresa e implícito en nuestra forma de hacer negocios”.



Foto: <http://gigazine.jp/>

Apple vs. IBM

En 1981, mientras IBM lanzaba al mercado su primera computadora personal conocida como IBM PC, que funcionaba con una arquitectura abierta y utilizaba un sistema operativo desarrollado y licenciado por Microsoft (MS-DOS), Apple ponía en el mercado su Apple III. Para 1984 fue lanzado el Macintosh (Mac) por Apple, que con un sistema operativo propio daba mayores opciones a quienes, para ese entonces, trabajaban con la última versión de MS-DOS. Así, Apple creó una nueva generación de computadores de escritorio y portátiles con un gran diseño y un modo

de operar único. Sin embargo no le fue suficiente y sorprendió nuevamente cuando incursionó en el mercado de la música con el iPod, un reproductor de música digital con disco duro, y iTunes, un programa de ordenador que reproduce, organiza y permite comprar música, compatible con sistemas operativos de Mac y Windows. Su nueva invención es el iPhone, que combina un revolucionario teléfono móvil, un iPod de pantalla completa con controles táctiles y un avanzado dispositivo de comunicación por Internet en un solo producto.

La siguiente gráfica presenta las variaciones en términos de porcentaje del precio (en dólares) de las acciones de Apple e IBM durante los últimos cinco años. Como lo muestra la

gráfica, mientras el precio de las acciones de IBM se ha mantenido constante, las acciones de Apple han incrementado su precio en más de 700%.



Apertura Latinoamericana

El programa radial del Centro para la Apertura y el Desarrollo de América Latina.

Dos horas semanales dedicadas a la actualidad política y económica regional, con entrevistas a destacados analistas.

Con la conducción de Gabriel Salvia, los comentarios de Ricardo López Göttig y la columna del periodista Fernando Laborda.

Escuche el último programa en su computadora o grábalo en un CD, i-pod o mp3, ingresando al siguiente link:

<http://www.cadal.org/radio/default.asp>

Este año el país invitado de honor fue Chile, y para el evento inaugural de la feria se contó con la participación de su presidente Michelle Bachelet.



Feria del libro

El Instituto de Ciencia Política y la Revista Perspectiva participaron en la vigésima Feria Internacional del Libro, que se realizó del 19 de abril al 1 de mayo de 2007, en Bogotá. En ese importante evento, tuvimos en exposición

una edición especial del libro "El sentido común de la Economía" de don Hernán Echavarría Olózaga, el Índice de Libertad Económica 2007, la última edición de la Revista Perspectiva y las demás publicaciones del Instituto.



Migración: El reto del Siglo XXI



Del 28 al 30 de abril, se realizó en Cancún, México, La Conferencia del Comité Ejecutivo de la Internacional Liberal, "Migración: El reto del Siglo XXI". El evento contó con la participación de más de 200 personas de todas partes del mundo que trataron el tema migratorio desde una perspectiva latinoamericana, así como los aspectos económicos de la migración, las razones sociales y los efectos de este fenómeno, entre otros. También se tocaron aspectos como la seguridad y los derechos humanos como causas y efectos de la migración. Así mismo, se discutió sobre el pensamiento liberal y la liber-

tad de movimiento de las personas. También se presentaron las conclusiones de la Conferencia sobre Migración realizada en San Diego, EE.UU. llevada a cabo en 2006.

Entre los conferencistas más destacados estuvieron: Alex Chafuen, Presidente de Atlas Economic Research Foundation; Ernesto Rodríguez Chávez, Director del Centro de Estudios Migratorios de México; Lamine Ba, Ministro de Planeación, Desarrollo Sustentable y Coordinación Internacional, Partido Democrático de Senegal; Kerstin Lundgren, Diputada del Parlamento Sueco por el Partido Central, entre otros expositores.

Gobiernos Autoritarios:

los casos de Bolivia, Cuba, Nicaragua y Venezuela



Gabriel Salvia de CADAL, Uruguay; Dora Ampuero de IEEP, Ecuador; Marcela Prieto de ICP, Colombia.



El Taller Internacional de la Red Liberal de América Latina RELIAL, "Gobiernos Autoritarios: Los casos de Bolivia, Cuba, Nicaragua y Venezuela", celebrado en Cancún, México, los días 1 y 2 de mayo de 2007. Contó con la participación de representantes de diferentes centros de pensamiento y partidos políticos de América Latina que defienden los principios de la democracia y el

libre mercado. Además de los casos de Bolivia, Nicaragua y Venezuela, y se consideró el futuro de Cuba una vez llegue el momento de la transición. Entre los conferencistas más destacados estuvieron: Walter Justiniano Director de la Fundación Libertad y Democracia FULIDE de Bolivia y Eduardo Montealegre, ex-candidato a la presidencia de Nicaragua por el Partido Alianza Liberal.



Lanzamiento Perspectiva

El 15 de marzo se realizó el lanzamiento de la edición número 12 de Perspectiva, Neopopulismo: ¿Una estrategia electoral?.

106.9 F.M

UNIVERSIDAD JORGE TADEO LOZANO
Bogotá - Colombia

EL BUEN HÁBITO
DE LA BUENA RADIO

EN INTERNET DESDE EL AÑO 2001: www.utadeo.edu.co



FP

Foreign Policy

La globalización ha estrechado los lazos entre las personas, los países y los mercados, convirtiendo las fronteras nacionales en reliquias, o eso dicen. En realidad, sólo una parte del planeta está conectada. Más de 90% de las llamadas telefónicas, del tráfico en la Red y de las inversiones son locales. Y lo que es más sorprendente: el porcentaje puede aumentar. | Pankaj Ghemawat |

Por qué el mundo no es plano

Las ideas se extenderán más deprisa, traspasando las fronteras. Los países pobres tendrán acceso inmediato a la información que hace tiempo estaba restringida al mundo industrializado y que se difundía al resto del planeta, si acaso, de manera lenta. Enormes capas del electorado de cada país se enterarán de cosas antes reservadas a unos cuantos burócratas. Las empresas pequeñas ofrecerán servicios que hasta ahora sólo podían prestar los gigantes.

En todos estos sentidos, la revolución de las comunicaciones es profundamente democrática y liberadora y establece un equilibrio entre grande y pequeño, rico y pobre. Parece cernirse sobre nosotros el futuro que predecía en La muerte de la distancia la economista y periodista británica Frances Cairncross, decana del Exeter College de Oxford. Da la sensación de que el mundo ya no lo forman un puñado de países aislados, separados por elevadas barreras arancelarias, precarias redes de comunicación y sospechas

mutuas. De creer a los más destacados defensores de la globalización, el mundo está cada vez más conectado e informado y es más plano.

La idea resulta atractiva. Y si nos guiamos por lo que se publica, la globalización es más que una poderosa transformación económica y política; constituye una floreciente industria. Según el catálogo de la Biblioteca del Congreso de EE.UU., por los años noventa se publicaron en todo el planeta unos 500 libros sobre el asunto. Entre 2000 y 2004 vieron la luz más de 4.000. De hecho, en el período comprendido entre mediados de la década de 1990 y 2003, los títulos se duplicaban cada 18 meses.

En medio de este maremágnum, varias obras han logrado atraer una gran atención. Hace poco, en una entrevista en televisión, empezaron preguntándome por qué seguía pensando que el mundo era redondo. El periodista se refería a la tesis de “La Tierra es plana”, el libro de mayor éxito del columnista de The New York Times Thomas Friedman. El autor sostiene que diez fuerzas –la mayoría de las cuales facilitan la conexión y la colaboración a distancia– están “aplanando” la Tierra y equilibrando de un modo insólito las reglas de juego de la competitividad global.

Todo esto suena bastante convincente. Pero la tesis del neoliberal Friedman es sólo la última de varias visiones exageradas, como “El fin de la Historia”, del neoconservador arrepentido Francis Fukuyama, y la del gurú del *marketing* estadounidense Theodore Levitt, quien sostenía que la globalización conduciría a la convergencia de gustos. Algunos de estos dramáticos autores consideran la globalización como algo positivo, una huida de las desavenencias tribales que han dividido a los humanos, o una oportunidad para vender lo mismo a todos los habitantes del planeta. Otros lamentan su cancerígena extensión, al final de la cual todo el mundo ingerirá la misma comida rápida. Sus argumentos, en general, apelan más a las emociones que al cerebro, dan crédito a profecías, se caracterizan por un despertar semiótico (es decir, tratan todo como si fuera un signo), consideran la tecnología como motor del cambio, ponen énfasis en una educación que cree nuevas personas, y tal vez, por encima de lo demás, quieren llamar la atención. Pero todos ellos tienen algo en común: están equivocados.

En realidad, el mundo no está, ni mucho menos, tan unido como ellos quieren hacer creer. Por mucha tinta que se haya vertido sobre un nuevo mundo conectado, donde la información, las ideas, el dinero y las personas pueden moverse por el planeta más rápido que nunca, sólo una



Foto:PhotoDisc®

parte de lo que consideramos globalización existe en realidad. Si se observa con atención cómo interactúan las empresas, las personas y los Estados, se aprecia un mundo que sólo está comenzando a darse cuenta del potencial de la verdadera integración global. Y lo que los defensores de la globalización no quieren decir es que el futuro de ésta es más frágil de lo que sabemos.

LA SUPOSICIÓN DE 10%

El puñado de ciudades que dominan la actividad financiera (Frankfurt, Hong Kong, Londres y Nueva York) se encuentran en plena integración global moderna, lo que quiere decir que todas están relativamente bien conectadas entre sí.

Sin embargo, las cifras muestran que existe una extrema conexión en el ámbito local, pero no un mundo plano. ¿Qué revelan esas estadísticas?

La mayor parte de las actividades económicas que podrían llevarse a cabo, bien dentro de las fronteras o bien a través de ellas, siguen bastante concentradas en el plano nacional.

Uno de los mantras favoritos de los defensores de la globalización consiste en que “las inversiones no conocen fronteras”. Pero ¿qué porcentaje de la inversión total

Pankaj Ghemawat es profesor de Administración de Empresas en el IESE (Universidad de Navarra, España). Su último libro es *Redefining Global Strategy*, de próxima publicación (Harvard Business School Press, Boston, EE. UU.)

mundial realizan las empresas fuera de sus países de origen? El total del capital global que se genera a partir de la inversión directa extranjera (IDE) ha sido menor de 10% durante los últimos tres años de los que se disponen datos (2003-2005). En otras palabras, más de 90% de las inversiones fijas de todo el planeta siguen siendo nacionales.

Y aunque las olas de fusiones pueden elevar la proporción, ésta nunca ha alcanzado 20%. En un entorno globalizado a la perfección, cabría esperar que ese porcentaje fuese muy superior (en torno a un 90%, según mis cálculos). Y la IDE no es un ejemplo raro ni poco representativo.

Como indica el cuadro, tanto los niveles de internacionalización de las migraciones como las llamadas telefónicas, la investigación y la educación en materia de gestión, las donaciones privadas con fines benéficos, las patentes, las inversiones en cartera y el comercio se aproximan mucho más al 10% del PIB que al 100%. La gran excepción en términos absolutos, la ratio entre el comercio y el PIB que figura en la parte inferior del gráfico, retrocede en la mayor parte de su trayectoria hasta el 20% si se realizan ajustes para ciertos tipos de cómputo doble.

Así que si alguien me pregunta por el nivel de internacionalización de alguna actividad de la que no tuviera datos concretos, diría que se acerca mucho más al 10% (la media para las nueve categorías del cuadro) que al 100%. A esto es a lo que denomino la “suposición de 10%”.

En términos más generales, estos y otros datos sobre la integración a través de las fronteras revelan un mundo semiglobalizado, en el que no pueden pasarse por alto ni los puentes ni las barreras entre los países. Desde esta perspectiva, lo más sorprendente de diversas obras sobre la globalización reside en su grado de exageración. En resumen, la internacionalización es hoy menor de lo que sus partidarios quieren dar a entender.

UNA FÉRREA DEFENSA NACIONAL

Si uno cree las visiones más extremas de los triunfalistas, esperaríamos encontrarnos en un mundo en el que las fronteras nacionales fuesen irrelevantes y los ciudadanos se considerasen miembros de entidades políticas cada vez más extensas. Es cierto que la tecnología de la información ha mejorado de manera espectacular durante los últimos cien años. El precio de una llamada de tres minutos de Nueva York a Londres bajó de 350 dólares en 1930 a unos 40

centavos en 1999, y se acerca a cero en el caso de la telefonía por Internet. Y la Red es sólo una de las muchas formas nuevas de conectarse que han experimentado un progreso más rápido que el servicio de telefonía antiguo.

Este ritmo ha inspirado declaraciones entusiastas sobre la marcha de la integración global, pero una cosa es prever esos cambios y otra muy distinta, afirmar que la bajada de los costes de las comunicaciones eliminará los efectos de la distancia. Los obstáculos en las fronteras han disminuido de forma significativa, pero no han desaparecido.

Para comprobar por qué, fijémonos en la industria informática india, una de las favoritas de Friedman, entre otros. El autor de “La Tierra es plana” señala a Nandan Nilekani, el consejero delegado de la segunda mayor empresa de software de ese país, Infosys, como su inspiración para



la idea de un mundo plano. Pero Nilekani ha señalado en privado que, a pesar de que hoy los programadores indios pueden prestar servicios a Estados Unidos desde India, el acceso está garantizado, en parte, por la inversión de capital estadounidense –literalmente– en ese resultado. En otras palabras, el éxito de la industria del país asiático no carece de limitaciones políticas y geográficas. El país de origen importa, incluso para el capital, aunque suele decirse que éste no tiene nacionalidad.

Por ejemplo, véase también lo que ocurre en la mayor empresa india de programas informáticos, Tata Consultancy Services (TCS). Friedman ha escrito al menos dos columnas en The New York Times sobre las operaciones latinoamericanas de la firma: “En el mundo de hoy, lo nuevo y normal es una empresa india liderada por un uruguayo de ascendencia húngara que presta servicios a bancos

estadounidenses con ingenieros montevidianos dirigidos por expertos indios que se han adaptado a la comida vegetariana uruguaya”, escribe Friedman.

Tal vez. Pero la verdadera cuestión es por qué TCS llegó a establecer esas actividades. Después de haber trabajado como asesor estratégico de TCS desde 2000, puedo atestiguar que la tiranía de las zonas horarias, los idiomas y la necesidad de estar cerca de las operaciones locales de los clientes pesaron mucho en esa decisión. Este panorama es muy distinto al mundo del que suelen hablar los defensores de la globalización, en el que la geografía, la lengua y la distancia no importan.

Los flujos comerciales confirman esta teoría. Fijémonos en el comercio entre Canadá y EE.UU., la relación bilateral más antigua de su clase. En 1988, antes de que entrara en vigor el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA), se calculaba que el

electrónicos a la familia en otro punto del país. Estamos más conectados, pero no somos más globales.

Sólo hay que fijarse en Google, que presume de funcionar en más de cien idiomas y, en parte como consecuencia de ello, ha sido clasificado recientemente como el sitio más globalizado de la Red. Pero Google en Rusia (patria de su cofundador Sergey Brin) alcanza sólo 28% del mercado, frente a 64% de Yandex, el buscador líder de la Federación, y 53% de Rambler. De hecho, estos dos competidores locales representan 91% del mercado ruso de anuncios *online* vinculados a las búsquedas en Internet.

¿Qué ha obstaculizado la expansión de Google en el mercado ruso? Sobre todo, la dificultad de diseñar un motor de búsqueda que tenga en cuenta las complejidades de su lengua. Además, estos rivales locales están más en sintonía con ese mercado, al desarrollar, por ejemplo, métodos de pago a través de bancos tradicionales para compensar la escasez de tarjetas de crédito.

Y, aunque Google ha duplicado su alcance desde 2003, ha tenido que abrir una oficina en Moscú y contratar informáticos nacionales, lo cual revela la importancia de la ubicación física. Incluso hoy es mayor el grado en el que las fronteras entre países

definen —y restringen— nuestros movimientos que la fuerza con la que la globalización los derriba.

DAR MARCHA ATRÁS

Si globalización puede considerarse un término inadecuado para el actual estado de consideración, hay una réplica obvia: aunque el mundo no sea muy plano hoy, lo será mañana. Para responder, hay que fijarse en las tendencias, y no en los niveles de conexión en un determinado momento. Los resultados revelan que la integración alcanzó su máximo hace muchos años, en determinados aspectos. Por ejemplo, se calcula que el número de inmigrantes internacionales a largo plazo ascendía a 3% de la población mundial en 1900 —el apogeo de una era de emigración anterior—, frente a 2,9% en 2005.

Es verdad que en otras dimensiones se están estableciendo nuevos récords. Pero este crecimiento no se ha producido hasta hace relativamente poco y sólo después de prolongados períodos de estancamiento y retroceso. Por ejemplo, la cifra que se obtiene al dividir la IDE por el PIB alcanzó su cénit antes de la primera guerra mundial y no recuperó ese nivel hasta los años noventa. Varios economistas han argumentado que el acontecimiento más notable a largo plazo fue la disminución del grado de internacionalización en el período de entreguerras. Y pese a los récords que se están marcando, la actual intensidad del comercio dista mucho de ser total, como indican las cifras de los intercambios comerciales entre Canadá y EE.UU. De hecho, cuando los economistas expertos en

Hay que contemplar la posibilidad de que la profunda integración económica internacional pueda ser intrínsecamente incompatible con la soberanía nacional.

comercio de mercancías entre las provincias canadienses (es decir, dentro del país) era veinte veces más intenso que el intercambio comercial con estados de su país vecino que tuvieran el mismo tamaño y se encontraran a una distancia equiparable.

En otras palabras, existía un “sesgo nacional”. Pese a que el NAFTA contribuyó a reducir esta proporción entre el comercio nacional y el internacional (de 10 a 1 a mediados de los años noventa), todavía supera la ratio de 5 a 1. Y estas cifras corresponden sólo a las mercancías; para los servicios, la proporción es aún varias veces superior. Está claro que, en nuestro mundo aparentemente sin fronteras, las barreras nacionales siguen siendo importantes para la mayoría de las personas.

Los límites geográficos son tan omnipresentes que se extienden incluso al ciberespacio. De existir un reino en el que las fronteras deberían carecer de sentido —y en el cual tendrían que funcionar los optimistas modelos de los defensores de la globalización—, ése es Internet. Sin embargo, el tráfico en la Red ha aumentado mucho más deprisa dentro de los países y las regiones que entre los Estados. Exactamente igual que ocurre en el mundo real, los lazos virtuales se debilitan con la distancia.

Tal vez las personas estén más conectadas, pero no están conectándose las unas con las otras. El internauta surcoreano medio puede pasar varias horas al día *online*, en teoría en conexión con el resto del mundo, aunque probablemente esté chateando, no con alguien en Madrid sino con amigos de la misma ciudad, y enviando correos

comercio analizan estos datos, no se sorprenden de cuánta actividad comercial existe, sino de la poca que hay.

También resulta útil examinar el considerable impulso que los partidarios de la globalización atribuyen a los cambios políticos que condujeron a muchos países, en especial China, India y la antigua Unión Soviética, a involucrarse más en la economía internacional. Una de las descripciones mejor documentadas al respecto es la de los economistas Jeffrey Sachs y Andrew Warner: “Los años transcurridos entre 1970 y 1995, y en especial la última década, han sido testigos de la más notable armonización institucional e integración económica entre naciones de la historia. Aunque la integración económica aumentó a lo largo de los años setenta y ochenta, su alcance no se vio con nitidez hasta la caída del muro de Berlín en 1989. En 1995, un sistema económico global dominante está emergiendo”, sostienen.

Sí, esos procesos de apertura tienen importancia. Pero pintarlos como un cambio radical es como mínimo inexacto. Recordemos la suposición del 10%: la integración no ha hecho más que empezar. Las políticas que los veleidosos humanos ponemos en práctica son reversibles. De ahí que, ahora, la obra de Francis Fukuyama “El Fin de la Historia” —en la que daba por supuesto que la democracia liberal y el capitalismo impulsado por la tecnología han triunfado sobre otras ideologías— resulta curiosa. Después del 11-S, *El choque de civilizaciones*, de Samuel Huntington, parece, cuando menos, un poco más clarividente. Pero incluso si uno se limita al plano económico, como hacen en general Sachs y Warner, se detectan pruebas que desmienten el supuesto carácter decisivo de los procesos políticos liberalizadores. El Consenso de Washington tropieza con la crisis monetaria asiática de 1997 y, desde entonces, se ha desgastado de manera sustancial, por ejemplo, en el viraje hacia el neopopulismo en la mayor parte de América Latina. En términos de resultados económicos, impresiona tanto el número de países latinoamericanos, del litoral de África y de la antigua Unión Soviética que han abandonado el club de la convergencia como el de Estados que se han sumado a él, en términos de productividad y de brechas estructurales

con respecto a los países industrializados avanzados. En el plano multilateral, la suspensión de las negociaciones de la Ronda Doha en el verano de 2006 —que llevó a *The Economist* a diseñar una portada con la imagen de un barco naufragado varado en la arena y el título “El futuro de la globalización”— no ofrece augurios prometedores.

Asimismo, parece que la reciente oleada de fusiones y compras internacionales está encontrando más proteccionismo que la anterior, a finales de los años noventa, y en países más variados.

Por supuesto, dado que las opiniones al respecto han variado en los últimos diez años, hay bastantes posibilidades de que vuelvan a cambiar en la próxima década. No sólo puede darse marcha atrás en cuanto a las políticas pro globalización, sino que no cuesta nada imaginárselo en la práctica. Hay que contemplar la posibilidad de que una integración económica profunda en el ámbito internacional pueda ser intrínsecamente incompatible con la soberanía nacional, sobre todo dada la tendencia de los votantes en muchos países, incluidos los desarrollados, a apoyar más el proteccionismo que a denostarlo.

E incluso si continúa la integración transfronteriza, seguramente el camino no será fácil o directo. Con toda probabilidad, habrá sobresaltos y ciclos y, tal vez, otro período de estancamiento o retroceso que durará décadas.

Los paladines de la globalización están pintando un mundo que no existe. Dado que los episodios de delirio masivo tienden a pasar relativamente pronto, incluso cuando encuentran mucho eco, uno podría verse tentado a esperar a que también éste pase. Pero hay demasiado en juego. Probablemente los gobiernos que creen en un mundo plano prestan demasiada atención a la “camisa de fuerza de oro” de la que Friedman habla en *The Lexus and the Olive Tree* (publicado en Argentina con el título *Tradición versus innovación*), que —se supone— asegura que la economía importa cada vez más y la política cada vez menos. Tomarse en serio esta versión de un mundo integrado, o peor, utilizarla como base para diseñar la política, no es sólo improductivo, sino peligroso.

Traducción. *Foreign Policy* España.

Moisés Naím-Director y Editor • Will Dobson-Editor Gerente • Michael C. Boyer, Christine Y. Chen-. Editores Principales • Kate G. Palmer -. Editor Asociado
• Preeti Aroon, Carolyn O • Hara - Editores Asistentes • Prerna Mankad -Asistente Editorial • Kelly E. Peterson-Asistente del Editor • Henry Bowles, Michael H. Cognato -Investigadores • Travis C. Daub-. Director de Diseño y Producción • Sarah N. Schumacher-Coordinadora de Arte y Producción • Elizabeth Glassanos -Asistente del Director de Diseño y Producción • Thomas R. Stec-Webmaster
Lauren Husted-Gerente General y Directora Asociada
• Annette Munroe-. Directora de Circulación • Gina Falzarano-Asistente de Circulación • Randolph Manderstam Coordinador de Ediciones Internacionales • Amy Russel-Directora de ventas de publicidad

©2007 Carnegie Endowment for International Peace, www.ceip.org. Todos los derechos reservados.
Foreign Policy y su logo son marcas registradas de la Fundación Carnegie para la Paz Internacional, que no es responsable por su contenido editorial. Los puntos de vista expresados en los artículos corresponden únicamente a sus autores. Ninguna parte de esta publicación puede ser reproducida de modo alguno sin permiso escrito del editor.

Las legislaturas latinoamericanas

Tamaño, composición, estructura interna y posicionamiento ante el poder ejecutivo, son las dimensiones del poder legislativo que se analizan en 18 países latinoamericanos.

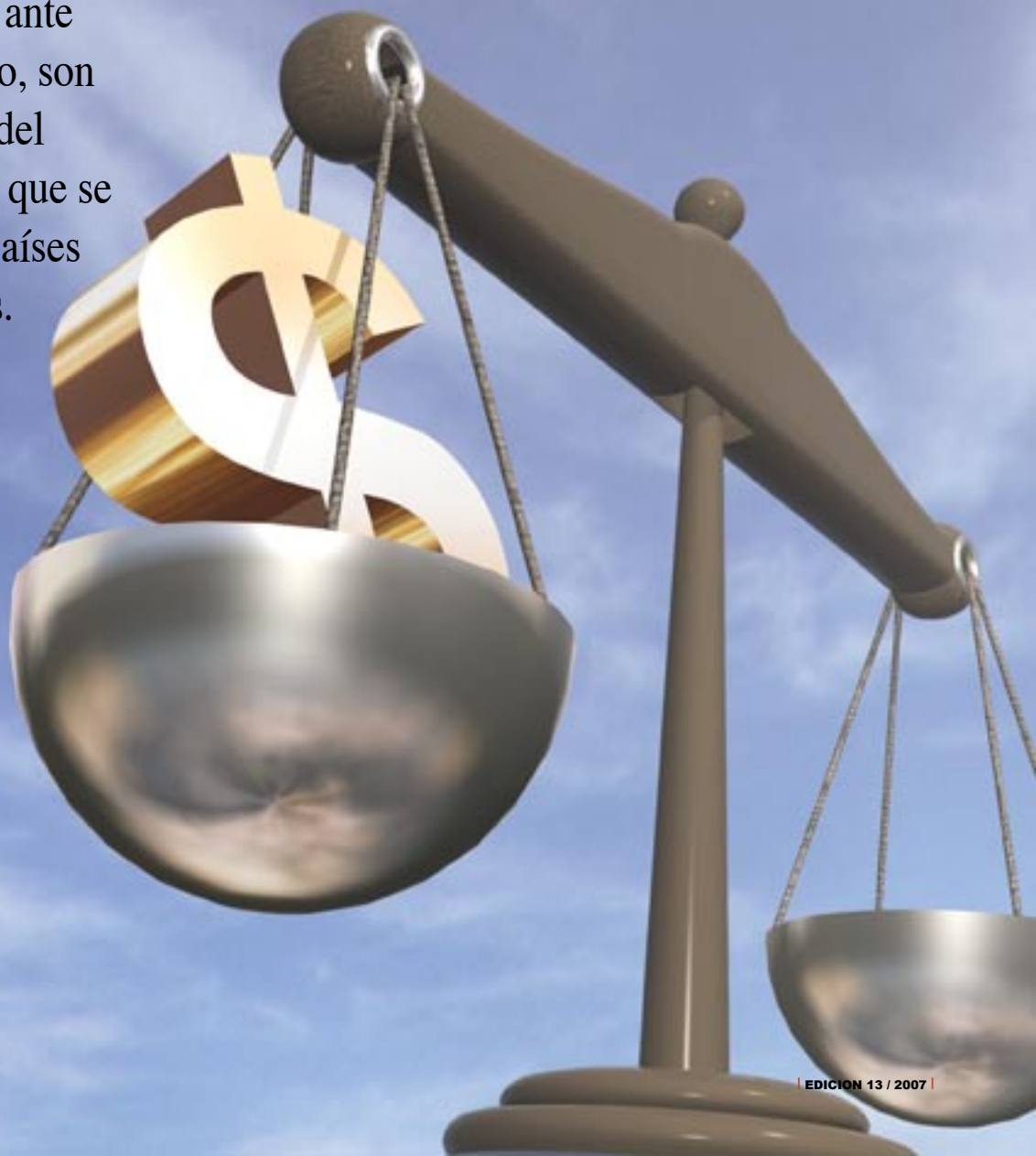


Ilustración: Marco A. Cerquera

Es frecuente acusar a las Cámaras legislativas de ser extremadamente grandes y onerosas, de contar con muchos más legisladores y/o empleados que los necesarios y de consumir una porción excesiva del presupuesto nacional. Si fueran más pequeñas, se repite, no sólo podrían funcionar perfectamente bien; también harían las cosas con más transparencia y eficiencia. Pero ¿son de verdad tan grandes las legislaturas latinoamericanas?. En última instancia, la respuesta que se dé a esta pregunta depende de lo que uno considere que es grande; pero ello no quita que sea posible establecer comparaciones para determinar el tamaño relativo de unas respecto de otras. Los indicadores objetivos que se pueden usar para ello son múltiples: cantidad de cámaras, cantidad de habitantes por legislador, cantidad de empleados, y tamaño del presupuesto (en dólares nominales y en relación con el presupuesto nacional y el PBI).

En cuanto a la cantidad de cámaras, lo primero que salta a la vista es que sólo cuatro países están organizados como un Estado federal (Argentina, Brasil, México y Venezuela), pero las legislaturas bicamerales suman nueve¹. Es cierto que éstas se encuentran en los países más extensos (República Dominicana y Uruguay son las únicas excepciones), y que es de esperar que cada cámara represente distintos intereses, porque se eligen de acuerdo con sistemas electorales muy distintos (salvo en los casos de Chile y México). Pero dado que las segundas cámaras usualmente tienen el objetivo de representar a las unidades de la federación, no serían necesarias en sistemas unitarios. En algunos países, en suma, el Senado puede ser visto como redundante, pero sin olvidar que la reforma constitucional destinada a eliminarlo puede transformarse en un bumerán, como sucedió en Venezuela con Chávez donde, además, el unicameralismo le facilita las cosas porque limita la capacidad legislativa de controlarlo.

Tabla 1

Tamaño de los poderes legislativos (Cámaras y miembros)

País	Superficie (km ²)	Federal/Unitario	Cámara	Miembros	Habitantes/legislador	Empleados/legislador
Argentina	2.766.889	Federal	Baja	257	150.163	17,6
			Alta	72	536.000	40,6
Bolivia	1.098.581	Unitario	Baja	130	72.515	S/D
			Alta	27	349.148	S/D
Brasil	8.511.966	Federal	Baja	513	365.686	S/D
			Alta	81	2.316.012	S/D
Chile	756.626	Unitario	Baja	120	135.558	6,8
			Alta	38	428.079	10,8
Colombia	1.141.748	Unitario	Baja	166	277.343	S/D
			Alta	83	554.687	S/D
Costa Rica	51.060	Unitario	Única	57	75.825	17,9
Ecuador	270.670	Unitario	Única	100	132.150	S/D
El Salvador	21.041	Unitario	Única	84	81.845	8,7
Guatemala	108.889	Unitario	Única	158	80.380	S/D
Honduras	111.888	Unitario	Única	128	57.398	S/D
México	1.958.201	Federal	Baja	500	212.294	9,1
			Alta	128	829.273	8,4
Nicaragua	130.000	Unitario	Única	91	60.253	3,8
Panamá	77.082	Unitario	Única	78	41.385	14,7
Paraguay	406.750	Unitario	Baja	80	77.700	S/D
			Alta	45	138.133	S/D
Perú	1.285.220	Unitario	Única	120	232.892	22,7
República Dominicana	48.734	Unitario	Baja	178	51.124	S/D
			Alta	32	284.375	S/D
Uruguay	176.215	Unitario	Baja	99	34.899	S/D
			Alta	31	111.452	S/D
Venezuela	916.445	Federal	Única	167	159.144	13,9

Tabla elaborada por Adrián Lucardi

De cualquier manera, el hecho de que el bicameralismo suele encontrarse en los países más extensos (tanto en superficie como en población), revela otro dato importante: las legislaturas tienen economías de escala. En los países más extensos, el tamaño de la legislatura, medido con criterios absolutos (i.e., según la cantidad total de legisladores o el tamaño de su presupuesto), suele ser mayor que en los pequeños, pero mucho menor en términos relativos. Si quisiéramos tener el mismo ratio de habitantes

por legislador en ambos casos, nos encontraríamos con cuerpos irrisoriamente menores en los países pequeños, o grandes hasta lo inmanejable en los más poblados². Ello no quita que sea posible impulsar reducciones en el número de legisladores, pero sí marca la importancia de tener en cuenta estas diferencias a la hora de considerar el tamaño de las distintas legislaturas latinoamericanas.

En efecto, una vez que se introduce esta variable de control se hace patente que en términos de habitantes por



legislador, las legislaturas de la región no presentan excesivas diferencias entre ellas. En los países más grandes, el número varía entre 150.000 y 275.000, con la excepción de Brasil (365.000), en tanto que los pequeños se concentran los 60.000 y 80.000, con las excepciones de Ecuador (130.000), la República Dominicana (51.000), Panamá (41.000) y Uruguay (35.000). Lo mismo es válido para las cámaras altas de los países que cuentan con un Senado, los cinco más pequeños (Uruguay, Paraguay, República Dominicana, Bolivia y Chile) son los que tienen el menor ratio de habitantes por senador.

Una medida alternativa del tamaño de una legislatura es el número de empleados por legislador, muchas veces es posible reducir costos trabajando con menos gente, claro que sin tener la expectativa de que alcanza con disminuir el personal que está de más para reducir drásticamente los costos y hacer que las cosas funcionen mejor. De los datos obtenidos en los pocos países que publican en Internet el número de empleados del poder legislativo, la principal conclusión que se puede extraer es que un ratio de entre 7 y 10 empleados por legislador, como el que hay en Chile, El Salvador y México³, es perfectamente adecuado. En varios casos (las legislaturas de Venezuela, Panamá, Costa Rica y Perú, y la Cámara de Diputados argentina) ese número se eleva innecesariamente entre 14 y 23, pero nada iguala el récord del Senado argentino, que tiene más de 40, lo que es absolutamente innecesario.

Aun así, el poder legislativo argentino está lejos de ser el más costoso de América Latina, como enseguida se verá. Como se aprecia en la tabla 2,

Tabla 2

Tamaño de los poderes legislativos (Presupuesto)

País	Presupuesto 2006 (US\$ nominales al 01/02/07)	Presupuesto total 2006/ Presupuesto legislativo 2006	PBI 2006/ Presupuesto legislativo 2006
Argentina	178.562.198	166	1.177
Bolivia	31.274.579	249	329
Brasil	2.524.685.572	310	405
Chile	109.157.447	233	1.083
Colombia	134.410.459	363	1.018
Costa Rica	33.399.525	166	612
Ecuador	42.282.208	97	841
El Salvador	23.790.125	140	765
Guatemala	44.660.218	114	651
Honduras	24.286.796	98	374
México	626.839.823	226	1.351
Nicaragua	17.959.780	68	298
Panamá	46.761.916	149	348
Paraguay	25.597.305	186	311
Perú	104.939.768	158	810
República Dominicana	114.458.272	54	247
Venezuela	160.948.142	252	972

Tabla elaborada por Adrián Lucardi

ésta es la tercera de mayor presupuesto en dólares, luego de la brasileña y la mexicana, en tanto que los 17 millones de dólares que gasta Nicaragua parecen reflejar una enorme austeridad. Pero como se verá enseguida, estos números son engañosos: para calcular si una legislatura es grande lo mejor no es calcular la cantidad de recursos que consume en términos absolutos, sino en relación con los recursos disponibles, sea en el

presupuesto total del Estado o en la economía como un todo. Como se verá, en este sentido la legislatura nicaragüense es una de las más caras de la región.

En relación con el presupuesto total, el indicador empleado aquí mide la cantidad de veces que el presupuesto total contiene al del poder legislativo; este resulta más pequeño en términos relativos cuanto mayor es el número obtenido⁴. Así, Brasil y Colombia lideran este ranking de tamaño legislativo con valores superiores a los 300; les siguen México, Chile, Bolivia y Venezuela (entre 225 y 250); El Salvador, Panamá, Perú, Costa Rica, Argentina y Paraguay (entre 140 y 185); Ecuador, Honduras, Guatemala (entre 95 y 115); y la República

En algunos países, en suma, el Senado puede ser visto como redundante, pero sin olvidar que la reforma constitucional destinada a eliminarlo puede transformarse en un bumerán.



Gráfico 1

Tamaño de las legislaturas latinoamericanas

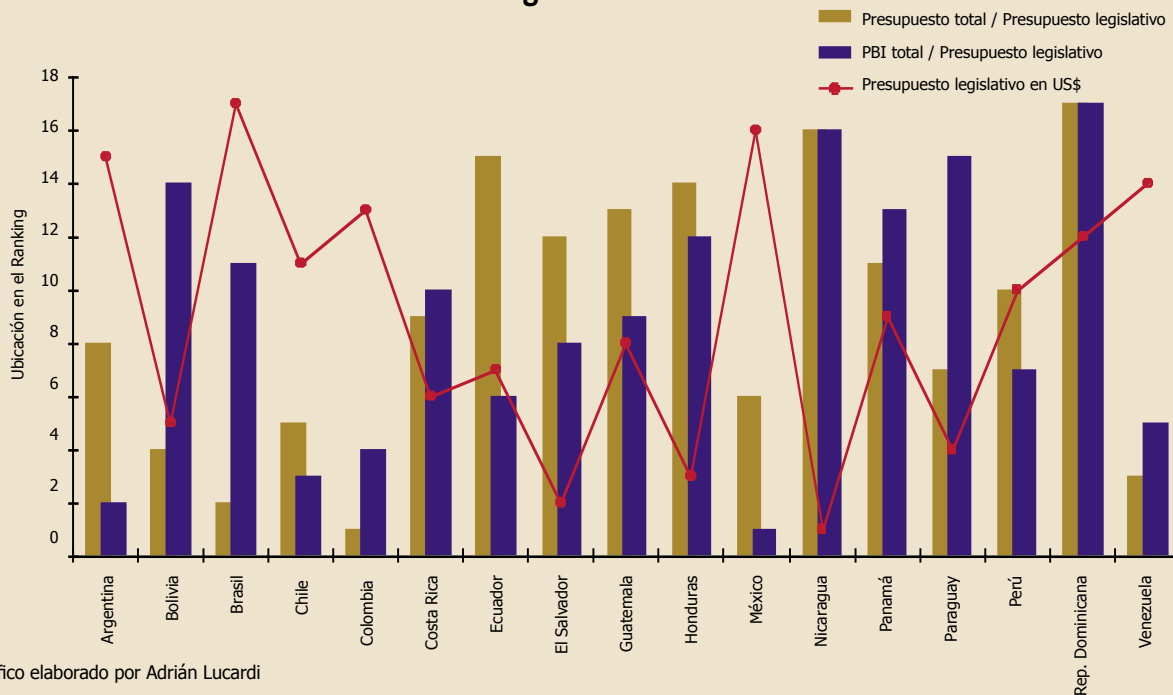


Gráfico elaborado por Adrián Lucardi

Dominicana y Nicaragua (menos de 70). Se puede apreciar que aquí también hay economías de escala, pero solamente como tendencia general: aunque los países grandes tienen legislaturas más pequeñas, entre los países pequeños encontramos muchas diferencias que deben explicarse por otros factores.

Pero tal vez sea más adecuado comparar el costo del poder legislativo con los recursos disponibles no para el Estado, sino para toda la economía. Y el dato de interés es que aquí la ubicación relativa de los países es muy distinta a la del caso anterior. Efectivamente, si hacemos la misma cuenta pero reemplazando el presupuesto por el PBI, podemos clasificar a los países en cuatro grupos que son muy distintos a los anteriores, en Venezuela,

Colombia, Chile, Argentina y México, el PBI equivale a más de 950 veces el gasto legislativo total; les siguen Costa Rica, Guatemala, El Salvador, Perú y Ecuador (entre 600 y 850); Nicaragua, Paraguay, Bolivia, Panamá, Honduras y Brasil (entre 300 y 400); y la República Dominicana (menos de 250). Nuevamente tenemos economías de escala en términos generales, pero acompañadas por amplias diferencias entre los países pequeños.

Si en un principio mencionábamos que nuestro juicio sobre las legislaturas depende, en parte, de qué consideremos que es grande, ello se debe a que los resultados que arrojan estos tres indicadores de gasto legislativo son muy distintos entre sí. Esto se ilustra en el gráfico 1, donde a cada país se le asigna un valor del 1 al 17 según el lugar que su legislatura ocupa en el ranking de cada indicador, y donde 1 significa que la legislatura es la más pequeña de todas de acuerdo al criterio empleado, y 17 que es el más grande. Por ejemplo, Brasil está ubicado en el último lugar (17) respecto del costo total de su legislatura medido en dólares nominales, pero en el segundo en lo que hace al peso del costo legislativo en el presupuesto total.

Como se aprecia claramente, las variaciones son muy importantes, y no cambian demasiado si clasificamos



Foto:PhotoDisc®



Únicamente tres países ponen límites a la reelección consecutiva de sus legisladores: Costa Rica y México la prohíben, en tanto que Venezuela la permite sólo dos veces.

a los países grandes y los pequeños de manera independiente. Costa Rica, Guatemala, Panamá, República Dominicana y Perú se ubican en posiciones similares en todos los casos, pero para los demás países las diferencias son muy grandes; incluso, en Argentina, Brasil, Colombia, El Salvador y México no hay siquiera dos indicadores que coincidan. El único resultado concluyente es que la legislatura dominicana es excesivamente onerosa desde todo punto de vista y especialmente si se la considera en relación con los demás países pequeños, pero ello no es más que la excepción que confirma la regla: su costo siempre se nota porque es sumamente desproporcionado, pero en los otros casos no resulta tan claro determinar si estamos ante una legislatura excesivamente costosa o no.

COMPOSICIÓN

La composición de las cámaras incluye cuestiones tales como la duración de los mandatos legislativos, el tipo de renovación empleado (parcial o total), y el régimen electoral utilizado para integrarlas. En este último rubro nos encontramos frente a una gran variedad de sistemas alternativos, pero en los dos primeros las semejanzas son prácticamente totales. Así, solamente en Argentina (ambas cámaras), Brasil y Chile (Senado) encontramos casos de renovación parcial; en el resto de los países, la composición del poder legislativo cambia con cada elección.

Algo muy parecido sucede con la duración de los mandatos, la mayoría de los legisladores dura entre 4 y 5 años en el cargo y puede reelegirse indefinidamente en él. Sólo en México y El Salvador encontramos mandatos más breves (3 años), en tanto que éstos son

más largos en Nicaragua, Argentina, México, Brasil y Chile (pero en estos últimos cuatro casos sólo para el Senado). Y únicamente tres países ponen límites a la reelección consecutiva de sus legisladores: Costa Rica y México la prohíben, en tanto que Venezuela la permite sólo dos veces. En suma, al menos en

el papel la mayoría de los legisladores latinoamericanos tienen la posibilidad de permanecer varios períodos en el cargo y ganar experiencia y contactos con los que eventualmente contrapesan el poder del ejecutivo.

Quizás porque sus efectos se hacen sentir con mayor rapidez que otras variables, por lo que generan tanto mayores reclamos ciudadanos de cambio, como oportunidades de sacar ventaja, los sistemas electorales han sido ampliamente manipulados a lo largo de todo el continente. Como muestra la tabla 3, la variedad es muy amplia: hay

Tabla 3

Composición y sistema electoral

País	Cámara	Duración mandato	Reelección	Sistema electoral
Argentina	Baja	4	Indefinida	Proporcional
	Alta	6		Lista incompleta
Bolivia	Baja	5	Indefinida	Mixto proporcional
	Alta	5		Lista incompleta
Brasil	Baja	4	Indefinida	Proporcional
	Alta	8	Indefinida	Mayoritario
Chile	Baja	4	Indefinida	Mayoritario
	Alta	8		Mayoritario
Colombia	Baja	4	Indefinida	Proporcional
	Alta	4	Indefinida	Proporcional
Costa Rica	Única	4	No consecutiva	Proporcional
Ecuador	Única	4	Indefinida	Proporcional
El Salvador	Única	3	Indefinida	Mixto proporcional
Guatemala	Única	4	Indefinida	Mixto proporcional
Honduras	Única	4	Indefinida	Proporcional
México	Baja	3	No consecutiva	Mixto mayoritario
	Alta	6		Mixto mayoritario
Nicaragua	Única	6	Indefinida	Mixto proporcional
Panamá	Única	5	Indefinida	Proporcional
Paraguay	Baja	5	Indefinida	Proporcional
	Alta	5		Proporcional
Perú	Única	5	Indefinida	Proporcional
República Dominicana	Baja	4	Indefinida	S/D
	Alta	4		Mayoritario
Uruguay	Baja	5	Indefinida	Proporcional
	Alta	5		Proporcional
Venezuela	Única	5	1 + 2 períodos	Mixto mayoritario

Tabla elaborada por Adrián Lucardi



Foto:Diamont Edition®

Tabla 4

Funcionamiento y organización interna

País	Cámara	Duración sesiones	Quórum	Comisiones permanentes	Comisiones temporarias	Legisladores / Comisión
Argentina	Baja	9	1/2 + 1 miembros	45	19	5.7
	Alta			30		2.4
Bolivia	Baja	3+1	1/2 + 1 miembros	13 + 30 comités		10.0
	Alta			11 + 11 comités		2.5
Brasil	Baja	9	1/2 + 1 miembros	22	5	23.3
	Alta			12 + 20 subs.	5	6.8
Chile	Baja	4	1/3 miembros	19	9	6.3
	Alta			20	1	1.9
Colombia	Baja	8	1/2 + 1 miembros	12		13.8
	Alta			10		8.3
Costa Rica	Única	6	2/3 miembros	14	4	4.1
Ecuador	Única	10	1/2 miembros	20		5.0
El Salvador	Única		1/2 + 1 miembros	18		4.7
Guatemala	Única	8	S/D	33	11	4.8
Honduras	Única	9	1/2 + 1 miembros	S/D	S/D	N/A
México	Baja	7	1/2 + 1 miembros	46	20	10.9
	Alta		1/2 + 1 miembros	59	2	2.2
Nicaragua	Única		1/2 + 1 miembros	15	1	6.1
Panamá	Única	8	S/D	21		3.7
Paraguay	Baja	10	1/2 + 1 miembros	29	2	2.8
	Alta			15	3	3.0
Perú	Única	S/D	S/D	22	4	5.5
República Dominicana	Baja	6+4	1/2 + 1 miembros	39		4.6
	Alta			10		3.2
Uruguay	Baja	9 1/2	1/2 + 1 miembros	21	7	4.7
	Alta			21	3	1.5
Venezuela	Única	7 1/2 + 3	1/2 + 1 miembros	16 + 62 subs.	34	10.4

Tabla elaborada por Adrián Lucardi

sistemas mayoritarios, proporcionales, semi-proporcionales (i.e., de lista incompleta) y mixtos (segmentados y proporcionales). Dentro de este cuadro hay dos tendencias que vale la pena destacar. La primera es el auge o la moda de los sistemas mixtos, introducidos durante las últimas dos décadas al calor de los reclamos para modernizar y personalizar la política, sin necesariamente renunciar a las ventajas de la representación proporcional. Y la segunda es la creación de circunscripciones especiales que apuntan a garantizar la representación parlamentaria de los pueblos indígenas, en los últimos años

tanto Colombia como Venezuela introdujeron mecanismos de este tipo.

ESTRUCTURA Y FUNCIONAMIENTO

Exceptuando la cantidad de comisiones, no existen demasiadas diferencias entre las distintas cámaras en lo que hace referencia a sus reglas básicas de funcionamiento y organización interna: duración de los períodos ordinarios de sesiones, convocatoria de las extraordinarias, quórum requerido para funcionar. En el primer caso tenemos reuniones ordinarias que duran entre 7 y 10 meses (sólo en Bolivia, Chile y Costa Rica duran menos), y ejecutivos que pueden llamar

a sesiones extraordinarias (El Salvador, México, Nicaragua, Perú y Venezuela son las únicas excepciones), aunque en ocasiones éstas también pueden ser convocadas por un grupo de legisladores o por la comisión permanente que sigue en funciones. Y en cuanto al quórum estipulado para sesionar, casi siempre es de la mitad más uno de los miembros, salvo en Chile (un tercio), Ecuador (un medio) y Costa Rica (dos tercios); en Guatemala, Panamá y Perú no hay ningún piso constitucionalmente establecido.

Respecto de las comisiones hay que comenzar haciendo algunas aclaraciones. Es malo que éstas proliferen, pues ello

Exceptuando la cantidad de comisiones, no existen demasiadas diferencias entre las distintas cámaras en lo que hace referencia a sus reglas básicas de funcionamiento y organización interna.

conduce a incrementar innecesariamente la burocracia y el gasto público, además de “inflar” la cantidad de proyectos de ley presentados y disminuir su calidad. Igualmente, porque como inevitablemente muchas comisiones estarán conformadas en torno a temas sobre los que no es necesario sacar leyes importantes, los legisladores que las integran tratarán de aumentar su “productividad” presentando proyectos poco útiles y hasta frívolos. Pero la escasez de comisiones puede ser contraproducente en lo que hace a las re-

laciones con el poder ejecutivo. En efecto, si hay pocas comisiones, se dificultan los acuerdos, la toma de decisiones y la especialización, por lo que resulta más difícil fiscalizar los proyectos y acciones del poder ejecutivo; cuando es complicado formar alianzas legislativas y los legisladores especializados son pocos, también es difícil comprender las implicaciones de las iniciativas del ejecutivo y reunir las voluntades para hacerles frente.

Dicho eso, veamos qué sucede en las legislaturas latinoamericanas. En

primer lugar notamos que las comisiones existentes son de varios tipos, además de las permanentes (algunas de ellas bicamerales), están las especiales, las de investigación y —en Bolivia, Venezuela y el Senado brasileño— los comités o subcomisiones. Las primeras están en todas las cámaras⁵, variando en número desde las 59 del Senado mexicano a las 10 del dominicano y el colombiano; las de otro tipo son menos frecuentes, aunque su grado de variación es mayor, van desde las 34 de Venezuela y las 20 y 19 de las cámaras bajas de México y Argentina, a unas pocas en otros países y ninguna en Bolivia, Colombia, El Salvador, Panamá y la República Dominicana.

Pero al igual que en el caso del presupuesto, es conveniente controlar la cantidad de comisiones de acuerdo



ilustración: Marco A. Cerquera

Tabla 5

Sanción de leyes y relación con el poder ejecutivo

País	Aprobación especial	Requisito	Delegación al PE	Insistencia veto	Promulgación parcial	Aceptación veto parcial
Argentina	Sist. electoral, de partidos, otras	1/2 + 1 miembros	Sí	2/3 presentes	Sí	No
Bolivia	Leyes orgánicas	1/2 + 1 miembros		2/3 presentes		Sí
Brasil			Sí	1/2 + 1 miembros		No
Chile	Interpretac. constitucional, orgánicas, otras	3/5 ó 4/7 ó 1/2 + 1 miembros	Sí	2/3 presentes	Sólo presupuesto	Sí
Colombia	Leyes orgánicas	1/2 + 1 miembros	Sí	1/2 + 1 miembros		No
Costa Rica	Iniciativa popular	2/3 miembros		2/3 miembros		Sí
Ecuador	Leyes orgánicas	1/2 + 1 miembros		2/3 miembros	Tácita en 30 días	Sí
El Salvador				2/3 miembros		Sí
Guatemala	Leyes constitucionales	2/3 miembros		2/3 miembros		No
Honduras				2/3 miembros		No
México				2/3 miembros		No
Nicaragua				1/2 + 1 miembros		No
Panamá	Leyes orgánicas	1/2 + 1 miembros	Sí	2/3 miembros		No
Paraguay				1/2 + 1 miembros		Sí
Perú	Leyes orgánicas	1/2 + 1 miembros	Sí	1/2 + 1 miembros		No
República Dominicana	Leyes urgentes	2/3 miembros en 2da discusión		2/3 miembros		No
Uruguay	Leyes específicas	Variable		3/5 miembros	Tácita en 30 días	Sí
Venezuela	Leyes orgánicas, habilitantes	2/3 ó 3/5 miembros	Sí	1/2 + 1 presentes		Sí

Tabla elaborada por Adrián Lucardi

con el tamaño de la cámara respectiva, en este caso medido por la cantidad de legisladores. Al hacer esto, muchas diferencias se diluyen. Por una parte, como el Senado suele ser menos numeroso que la Cámara de Diputados, en ésta el número relativo de comisiones tiende a ser menor (la única excepción es Paraguay, cuya cámara baja tiene demasiadas comisiones). Y por otra, las diferencias entre los distintos países en cuanto a cantidad de comisiones se diluyen algo: el ratio de legisladores por comisión oscila entre 4 y 10 en cámaras

bajas o legislaturas unicamerales, y entre 1.5 a 3 en las cámaras altas, con las únicas excepciones de Brasil, Colombia, Panamá y Paraguay.

MECANISMOS DE SANCIÓN DE LEYES Y ATRIBUCIONES VIS-Á-VIS EL PODER EJECUTIVO

Además de las leyes ordinarias, que normalmente exigen la aprobación de la mitad más uno de los presentes, en muchos países existen mecanismos alternativos de aprobación, o bien leyes de carácter especial cuya ratificación

demanda mayorías especiales⁶. Esta última alternativa existe en casi todos los países, aunque con distinta amplitud y requisitos según el caso: en Bolivia, Colombia, Ecuador, Panamá, Perú y Venezuela las leyes orgánicas se aprueban con la mayoría absoluta de los votos (excepto Venezuela que exige dos tercios). Al igual que la legislación electoral y sobre partidos políticos en Argentina; en Chile existen las leyes de interpretación constitucional y orgánicas, que necesitan aprobarse con mayorías de tres quintos y cuatro séptimos



respectivamente; y en Guatemala las leyes constitucionales exigen dos tercios. Otros casos sui géneris son Costa Rica (iniciativa popular, dos tercios), República Dominicana (leyes urgentes, dos tercios en segunda discusión), Uruguay (se contemplan leyes específicas con distintos requisitos de aprobación de acuerdo al caso) y Venezuela (leyes habilitantes, tres quintos).

Además, en el caso de las leyes ordinarias hay siete países (Costa Rica, Ecuador, Guatemala, Honduras, Panamá, República Dominicana y Venezuela) donde se exige la doble lectura antes de la aprobación. Este mecanismo sirve sobre todo para evitar que un proyecto de ley potencialmente polémico sea aprobado sin debate público; la doble lectura garantiza al menos que los legisladores dispuestos a sancionarlo paguen el costo político de su decisión. Es por eso por lo que se ha establecido exclusivamente en países que tienen una legislatura unicameral, con la excepción de la República Dominicana. En los sistemas bicamerales siempre hay una doble lectura, aunque sea en cuerpos distintos.

Por su parte, los mecanismos alternativos de aprobación comprenden la sanción tácita de los proyectos declarados urgentes y la delegación de facultades legislativas en el ejecutivo o las comisiones. El trámite de urgencia —que puede tanto evitar que se archiven ciertos temas como otorgarle más poder al ejecutivo que enfrenta una legislatura dividida— consiste en la facultad del ejecutivo de obligar a la legislatura a considerar un proyecto dentro de un determinado plazo. En Ecuador y Paraguay la Constitución establece que si este vence sin que el Congreso haya aprobado o rechazado el proyecto, el mismo se convierte en ley de manera tácita; este tipo de sanción está taxativamente prohibido en Brasil (aunque el Congreso está obligado a discutir las leyes urgentes con prioridad a las demás), en tanto que las Constituciones de Chile y Colombia no

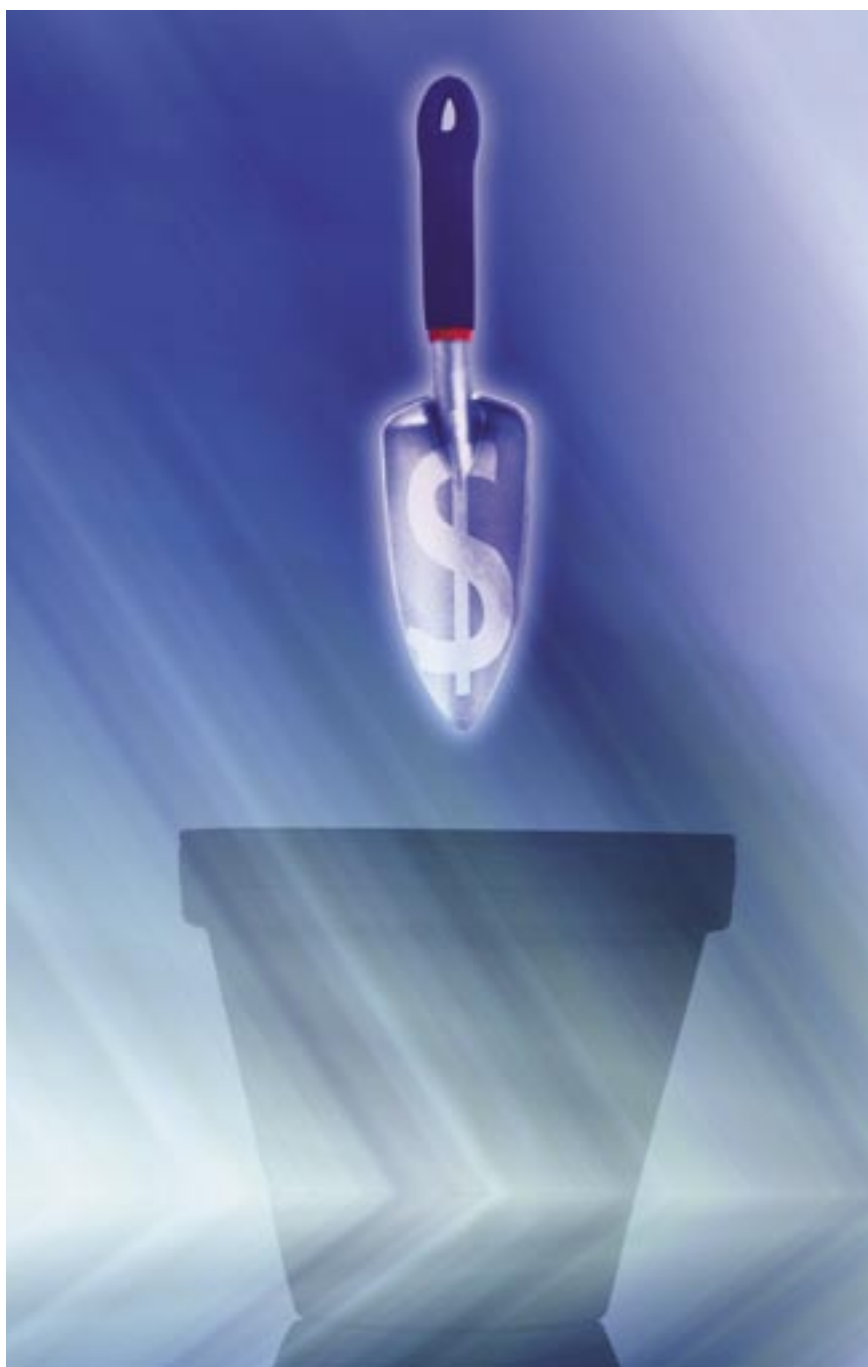


Foto: Diamont Edition®

aclaran lo que sucede si el proyecto no es tratado antes del vencimiento del plazo fijado.

La posibilidad de delegar la aprobación de las leyes al ejecutivo existe en Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Panamá, Perú y Venezuela, en cada caso con

distintos condicionamientos, en tanto que en Ecuador, Perú, Paraguay y Argentina es posible delegar la aprobación de determinadas leyes en las comisiones, si bien con características particulares en cada caso: en Ecuador sólo se exige una lectura en el pleno, en Perú únicamente



Foto:PhotoDisc®

es posible delegar a la Comisión Permanente, en Paraguay hay importantes materias exceptuadas (impuestos, legislación orgánica, etc). Y en Argentina el mecanismo se limita a la aprobación en particular de un texto ya sancionado por el pleno.

Queda por considerar el veto ejecutivo que hay en todos los países aunque bajo distintas modalidades, y aunque la posibilidad de insistir siempre existe, las mayorías exigidas difieren mucho. El veto más débil es el de Venezuela (con la mitad más uno de los presentes alcanza para concretar la insistencia), y en orden de importancia le siguen los de Brasil, Colombia, Nicaragua, Paraguay, Perú (mayoría absoluta de los miembros de cada cámara), Uruguay (tres quintos de los miembros), Argentina, Bolivia, Chile (dos tercios de los presentes), Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, México, Panamá y la República Dominicana (dos tercios de los miembros), en tanto que en Honduras la Constitución no aclara si los dos

tercios que establece se refieren a los miembros totales de la legislatura o sólo a los presentes.

En contraste, el veto con promulgación parcial, una de las atribuciones más potentes del ejecutivo, es mucho más raro; en Argentina está permitido siempre y cuando "no altere el espíritu" de la ley original; en Ecuador y Uruguay recibe sanción tácita si el Congreso no

se pronuncia en un plazo de 30 días, y en Chile sólo es válido si se aplica sobre el presupuesto. Pero de todas maneras, en Bolivia, Chile, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Paraguay, Uruguay y Venezuela el Congreso puede aceptar las modificaciones sugeridas por el ejecutivo y convertirlas en ley con la aprobación de no más legisladores que los necesarios para insistir en su proyecto original. **P**

Notas

- 1 En todos los casos estamos ante bicameralismos simétricos: los poderes de ambas cámaras son similares, al margen de que algunas atribuciones específicas (verbigracia, la aprobación de nombramientos) se encarguen a una cámara en particular.
- 2 Por ejemplo, en Brasil, el país más grande de la región en términos de cantidad de habitantes (cerca de 190 millones en 2005), hay un diputado por cada 365.000 habitantes; si Panamá, el país menos poblado, tuviera la misma proporción, debería contar con sólo 9 diputados, a todas luces muy pocos. Y a la inversa, si en Brasil hubiera un legislador por cada 41.000 personas, como en Panamá, su cámara baja tendría cerca de 4.500 miembros.
- 3 Los datos de Nicaragua, que dan un promedio de poco menos de 4 empleados por diputado, no son del todo confiables.
- 4 Es necesario aclarar que si el gasto legislativo representa una elevada proporción del presupuesto total, ello puede deberse a dos razones. La primera es que efectivamente estemos antes un Congreso de gran tamaño; la segunda, que el presupuesto total sea relativamente pequeño. En los lejanos días en los que el gasto público se destinaba a pagar deuda, gastos militares y poco más, probablemente la participación del presupuesto legislativo en el gasto total era mucho mayor que hoy, pero ello indicaba más un Estado pequeño que una legislatura grande. Pero hoy en día esta segunda razón ya no es válida, por lo que podemos decir con seguridad que las legislaturas que consumen muchos recursos presupuestarios son más grandes que las demás.
- 5 En el sitio *web* de la legislatura de Honduras no figuran datos sobre la cantidad de comisiones de la misma.
- 6 Además de las reformas constitucionales, que aquí no serán tenidas en cuenta.

Los lectores de Perspectiva opinan...

"Cúmpleme por la presente felicitarlos por la publicación de vuestra Revista. Tanto los temas analizados, como el nivel académico de sus colaboradores tornan a Perspectiva en un medio idóneo para tomar contacto con asuntos y realidades siempre interesantes".

Gustavo C. Penades,

Senador de la República de Uruguay

"Contar en el país con la publicación "Perspectiva" del Instituto de Ciencia Política, es un gran acierto para el desarrollo de Colombia, desde una visión académica que enriquezca los procesos sociales, políticos, culturales y económicos".

Carlos R. Ferrero Solanilla

Senador de la República. Colombia

"Documentos de sumo interés, no sólo por su contribución intelectual y cultural, sino porque deja plasmado en su interior la interrelación que hay entre los países de América Latina y por ende la incidencia que tiene para Colombia los diversos procesos coyunturales en cuanto a la Política de quienes formamos esta parte del continente".

Hno. Fabio Gallego Arias

Rector de la Universidad de la Salle
Colombia

"Cada tema es tocado con la profundidad necesaria, sin que por ello pierda capacidad para la difusión al gran público. Los temas seleccionados son de actualidad, y perfectamente vinculados con la defensa de la libertad y la necesidad de mantener vigentes en nuestro continente los derechos de propiedad".

Dr. Victor Maldonado

Director Ejecutivo Cámara de Comercio,
Industrias y Servicios de Caracas

Alicia Sepúlveda

Coordinadora de Análisis Económico
FEDECAMARAS. Venezuela

Envíe sus comentarios a patricia.serrano@icpcolombia.org



Suscripción Revista Perspectiva
por un año 4 ediciones \$30.000

Forma de pago
 Efectivo
 Cheque
 Consignación

SUSCRÍBETE
Revista Perspectiva

Nombre _____ Apellidos _____
Cédula _____ Fecha de Nacimiento _____
Ocupación _____ e-Mail: _____
Tel. Casa: _____ Tel. Oficina: _____ Fax: _____
Dirección de envío: _____ País _____
Ciudad _____ Depto. _____



Consignar a nombre del INSTITUTO DE CIENCIA POLÍTICA, en el Banco de Bogotá, Cta. de Ahorros No. 039-35383-4 Sucursal Carrera 15 - Calle 90 y enviar el comprobante de pago con los datos personales al Fax: 218 3621 o a la Carrera 11 No. 86-32 Of.502. Teléfonos: 218 3858 - 218 3831 www.icpcolombia.org
e-Mail: mariaelsa.vanegas@icpcolombia.org
Bogotá - Colombia.
Personería Jurídica: Resolución 0332 de 1987 / Nit 800 013620-5

SUSCRIPCIÓN EN OTROS PAISES

ESTADOS UNIDOS

CENTER FOR INTERNATIONAL PRIVATE ENTERPRISE
(CIPE)

1155 15th Street NW - Suite 700
Washington DC 20005

Tel: (202) 7219200

Fax: (202) 7219250

jemko@cipe.org

www.cipe.org

ARGENTINA

FUNDACIÓN LIBERTAD

Mitre 170 - 2000

Rosario - Argentina

Tel: (54 341) 4245000

fundacion@libertad.org.ar

www.libertad.org.ar

VENEZUELA

CENTRO DE DIVULGACIÓN DEL CONOCIMIENTO ECONÓMICO
(CEDICE)

Av. Andrés Bello Blanco (Este 2)

Edif. Cámara de Comercio de Caracas

Nivel Auditorio, Los Caobos

Caracas - Venezuela

Tel: (58 212) 5713357

cedice@cedice.org.ve

www.cedice.org.ve

ECUADOR

INSTITUTO ECUATORIANO
DE ECONOMÍA POLÍTICA (IEEP)

Higuera 106 y Manuel Rendón

Guayaquil - Ecuador

Tel: (593 4) 2881011 - 2885991

info@ieep.org.ec

www.ieep.org.ec

URUGUAY

CENTRO PARA LA APERTURA Y
EL DESARROLLO DE AMÉRICA LATINA.
CADAL

Rincón 454 Piso 3o Of. 315 (11000)

Montevideo - Uruguay

centro@cadal.org

www.cadal.org

CHILE

LIBERTAD Y DESARROLLO

Alcántara 498, Las Condes

Santiago de Chile

Tel: (56 2) 3774800

info@lyd.org

www.lyd.org

GUATEMALA

CENTRO DE INVESTIGACIONES ECONÓMICAS NACIONALES
(CIEN)

10 calle 3-17 zona 10,

Edificio Aseguradora General, Nivel 5

Ciudad de Guatemala, Guatemala.

Tel y Fax: (502) 2331-1564 y 65, (502) 2331-1644 y 46

cien@cien.org.gt



Instituto de Ciencia Política
Hernán Echavarría Olózaga

Encuentre en nuestra página de Internet

- Publicaciones *On line* del ICP
- Boletines del Observatorio Legislativo
- Documentos de interés de Colombia y el mundo
- Noticias y actividades del ICP
- Artículos de opinión
- Vínculos de interés

www.icpcolombia.org