

El Comercio

EDITORIAL

Callao: urge investigar indicios de corrupción y completar obras

Las evidencias que sustentan el informe de la contraloría contra el presidente regional del Callao, Alex Kouri, por los supuestos delitos de usurpación de funciones y colusión en la vía expresa de Faucett, son consistentes y ameritan la denuncia fiscal.

Corresponde ahora una investigación judicial amplia e imparcial que lleve a deslindar responsabilidades y eventualmente a sancionar a los gestores de una obra que, tal como está, es una exacción y una burla a los ciudadanos que tienen que pagar el peaje más caro del mundo.

La denuncia es muy grave, por lo que no puede ser politizada, como parece ser la estrategia de defensa de los acusados. Si hubo dolo y corrupción, pues tienen que ser castigados. Y el hecho de que el exalcalde Kouri haya sido elegido demo-

cráticamente presidente regional no lo libera de culpa ni de responsabilidad.

Menos aún cuando, aparte del video en el que le dice a Montesinos que "el negocio está en el peaje", existen sospechosos indicios delictivos. Por ejemplo, las numerosas adendas al contrato que redujeron la responsabilidad del consorcio Convial mientras se le autorizaba a cobrar peaje, o la ampliación del plazo del 2003 al 2009.

Pero, tan importante como la lucha contra la corrupción es que la vía expresa del Callao se complete cuanto antes, por lo menos desde la avenida Venezuela. La ciudad la necesita. Y si ello demanda rescindir el actual contrato y continuar con las expropiaciones de terrenos, eso deberá hacerse con la debida urgencia, pues de por medio está el bienestar ciudadano. ■

"La investigación (de las supuestas irregularidades en la vía expresa del Callao) debe ser firme, profunda y concluyente. Hasta ahora, con maniobras intolerables que buscarían la impunidad, los acusados se han dedicado a denostar a los denunciantes e incluso a la contraloría, sin aportar pruebas concretas ni someterse a todos los escrutinios". EDITORIAL DE EL COMERCIO / 26 DE MAYO DEL 2007

Los dirigentes deportivos no pueden ser congresistas

Nuestra Constitución es clara. El mandato de congresista es incompatible con el ejercicio de cualquier otra función pública, como la de dirigente deportivo o miembro de la comisión mundialista de la Federación Peruana de Fútbol.

Estas razones constitucionales, sin embargo, no han impedido a los congresistas Juvenal Silva (PNP) y José Mallqui (Unidad Nacional) seguir desempeñándose como presidente y miembro de la Comisión Sudáfrica 2010.

Y las consecuencias prácticas no podían ser peores. Prestan más atención a sus tareas como dirigentes deportivos que a la responsabilidad congresal misma. Prueba de ello es que en las últimas semanas Silva no participó en la sesión en la que se analizó un tema tan delicado como

la posible censura a un ministro. Es más, ha referido que prefiere cumplir sus compromisos en la FPF que asistir a una sesión del Congreso.

En cuanto a Mallqui viajó esta semana a Santiago de Chile, para seguir las incidencias del partido Perú-Chile. En su opinión, no hay incompatibilidad porque no ejerce función administrativa en la FPF ni recibe de ella remuneración alguna. ¿Y el tiempo que le dedica?

Esta situación de confrontación y rebeldía es inadmisibles y tiene que ser resuelta por la mesa directiva del Congreso. Ambos parlamentarios fueron elegidos por el voto popular para representar los intereses ciudadanos a tiempo completo. Así lo precisan la Constitución y el reglamento del Congreso, que no pueden seguir siendo burlados de manera tan impune. ■

LIBRE COMERCIO Y UNA MARCA CONFIABLE

El despegue de Costa Rica

Carlos Alberto Montaner
Periodista



tribuirá con el aumento de medio punto anual al crecimiento del país. No es mucho, pero algo contribuirá a reducir la pobreza, que hoy ronda al 20% del censo nacional.

Por otra parte, Costa Rica deberá abrir su pequeño mercado en el terreno de las comunicaciones y los seguros, dos monopolios en poder del Estado. Eso tal vez será más importante que el tratado. Mejoraré estos servicios, reducirá la factura que tendrán que pagar los usuarios, y le quitará al Gobierno responsabilidades que no le competen. Y no se trata de una imposición arbitraria inventada por Washington con el objeto de saquear a

Los ticos, en fin, ya tienen al mayor mercado del mundo al alcance de la mano. Pero esa es solo una parte mínima del problema. Lo que viene ahora es lo verdaderamente difícil: qué venderles. Ese es el mercado más competitivo y complejo del planeta. Los costarricenses no tienen que fabricar naves espaciales. No es necesario producir medicamentos asombrosos, automóviles, ni electrodomésticos contruidos con los últimos avances tecnológicos, pero lo que sea —flores, agua potable embotellada, ropa, alimentos— hay que empaquetarlo bien y mercaderarlo de acuerdo con las técnicas más depuradas y exigentes. Una empresa como Nestlé, el gigante suizo, factura más que toda Centroamérica junta, y nada de lo que vende requiere un grado notable de desarrollo científico. Debe su éxito a la combinación eficaz de mercadeo, gerencia, buena publicidad, seriedad, calidad uniforme, distribución eficiente. Todo ello ha contribuido a crear una fantástica imagen de marca que se beneficia, además, de la imagen de marca que le transmite su país de origen: a priori, todo lo que procede de Suiza es pulcro, higiénico, confiable y está bien hecho. Ser suizo es una cosa seria (¿Compraría usted un reloj marroquí?).

¿Cómo es la imagen de marca de Costa Rica? Costa Rica tiene una imagen-país muy favorable. Su nombre se asocia a responsabilidad ecológica, democracia, pacifismo, civilidad, respeto a las instituciones y buen café. Toda esa carga positiva puede volcarse en el terreno comercial. Es un capital intangible que tienen los empresarios ticos en su bolsa antes de comenzar a producir. Pero necesitan buena gente para salir adelante. Las empresas son, primero, la gente, luego, los productos que venden. ¿Las tienen? Creo que sí. Desde hace muchos años en Costa Rica opera Incae, una de las mejores escuelas de negocios del mundo. Se estableció allí tras su fundación en Nicaragua y ha graduado a cientos de personas. Es cosa de imaginación y ponerse a trabajar. El camino ya se conoce perfectamente. ■

© Firmas Press

“¿Cómo es la imagen de marca de Costa Rica? Su nombre se asocia a ecología, democracia y buen café”

los más débiles. Para formar parte de la Unión Europea las naciones tienen que abandonar los monopolios públicos y abrirse a la competencia. Tras experimentar durante el siglo XX con ruinosas empresas estatales, los europeos comprobaron que ese modelo de desarrollo conducía al atraso tecnológico, fomentaba el clientelismo y encarecía los servicios. Por eso desmantelaron el andamiaje y privatizaron los monstruos.

ILUSTRACIÓN VÍCTOR AGUILAR



rincón del autor

Beatriz Boza



Si ante el más mínimo retraso o equivocación aplicamos la sanción máxima de la expulsión, nadie tendrá incentivos para reconocer que se equivocó

¿Maten al mensajero?

En la antigüedad era costumbre de reyes y gobernantes matar al mensajero que traía malas noticias. En Grecia y Roma se continuó con esta tradición y cuando se quería subrayar la disconformidad, se devolvía la cabeza del mensajero. Hoy, claramente, veríamos esto como una práctica bárbara y nadie en su sano juicio —salvo que pertenezca a un grupo

fundamentalista— aspiraría a perder la vida por ser mensajero. En todo caso, el sistema de incentivos sería claro: “no des malas noticias” y algunos pragmáticos aconsejarían que no solo debes callar, sino incluso decirle al poderoso lo que quiere oír. La cultura del ayayero tan propia de nuestro medio, hace gala de ello.

Insistir en un cambio del Gabinete y de ministros cuando parece que “las cosas no funcionan” es

como entregar la cabeza del mensajero para comenzar con uno nuevo, echándole todas las culpas al anterior. En nuestra política estamos acostumbrados a ello, olvidándonos de que como sociedad perdemos continuidad y, sobre todo, la posibilidad de mejorar y avanzar. Un cambio súbito de ministros o de la cabeza de una entidad le quita potencia y efectividad a la gestión de la organización porque, como es natural, sus

HUMOR PROFANO

Por Molina



LA REMUNERACIÓN EN DÓLARES

Una baja que no beneficia

Pedro G. Morales Corrales
Laboralista



El artículo 1237 del Código Civil establece que pueden concertarse obligaciones en moneda extranjera no prohibidas por leyes especiales y que, salvo pacto en contrario, el pago de una deuda en moneda extranjera puede hacerse en moneda nacional al tipo de cambio de venta del día y lugar del vencimiento de la obligación.

Una de las consecuencias de la hiperinflación que sufrió nuestro país en la década del 80 y principios de los años 90 fue que muchas de las grandes empresas del país convinieran, fundamentalmente con su personal de dirección, el pago de la remuneración en dólares, como un medio de garantizarles el poder adquisitivo frente a la constante devaluación del sol.

Lo cierto es que el dólar ha dejado de ser la moneda fuerte a la que todos recurriamos y, desde cuando menos el año 2006, ha venido debilitándose sensiblemente, de tal modo que quienes actualmente vienen percibiendo su remuneración en dicha moneda constatan que han sufrido una

merma real en sus ingresos.

¿Podría sostenerse que esa menor remuneración traducida en nuevos soles constituye una rebaja de la misma? En los hechos, algunos trabajadores que sufren las consecuencias de la depreciación del dólar en su remuneración, consideran que efectuada la conversión, están percibiendo un menor ingreso en soles y que ello constituye una reba-

“No estamos frente al supuesto de una rebaja de remuneraciones y menos sin motivo alguno”

ja. La legislación laboral peruana contempla como un acto de hostilidad, equivalente al despido, la reducción inmotivada de la remuneración. Además, conforme a la antigua Ley 9463 la reducción de remuneraciones, en principio, debe ser producto de un acuerdo entre las partes debidamente fundamentado en causas objetivas, esta última exigencia introducida por la jurisprudencia.

Sin embargo consideramos que no estamos frente al su-

puesto de una rebaja de remuneraciones y menos inmotivada, por cuanto el sustento legal es el artículo 1237 del Código Civil al que nos referimos al inicio de este artículo, según el cual, empleador y trabajador pueden pactar perfectamente que el pago de la remuneración se efectúe en moneda extranjera, en este caso el dólar. Así, si en la oportunidad de pago, este se realiza en dólares o en nuevos soles, al tipo de cambio venta del día del abono, entonces el empleador habrá cumplido con el pacto. El riesgo de lo que suceda con dicha moneda es finalmente del trabajador: cuando sube el dólar puede cambiarlo por más nuevos soles, como vino ocurriendo durante años y, cuando baja, como sucede actualmente, la consecuencia inevitable es que lo cambie por menos soles. Lo cierto es que el pacto se efectuó en dólares y de acuerdo con nuestro ordenamiento jurídico se trata de un pacto lícito por lo que, laboralmente, no hay nada que reclamar.

En todo caso, se trata de un problema de política de remuneraciones que es un asunto distinto y que corresponde al empleador evaluar y adoptar las medidas que sean necesarias para mantener un clima laboral adecuado. ■

gerentes en cargos de confianza y demás personas de la entidad entran en compás de espera para dilucidar qué política se seguirá y sobre todo si cada uno de ellos continuará en su puesto.

Pero más allá de afectar la continuidad de la gestión, tan necesaria para cosechar resultados, el entregar la ‘cabeza del mensajero’ nos impide aprender, evaluar, corregir y mejorar. Cada vez que castigamos el error desincentivamos el aprender de ellos. Es humano equivocarse y propio de nuestra naturaleza imperfecta no controlarlo todo. Lo único que uno puede

garantizar es su esfuerzo personal, dedicación e integridad, pues salvo que uno sea artista, los resultados muchas veces dependen de terceros, especialmente cuando se trata de temas públicos. Si ante el más mínimo retraso o equivocación aplicamos la sanción máxima de la expulsión nadie tendrá incentivos para reconocer que se equivocó, para contarlos y así permitir que la organización aprenda y pueda mejorar. Parte de la madurez institucional que requiere el país consiste en evaluar sin apasionamientos coyunturales los logros y pasivos de los ministros con visión de largo

plazo. Tienen logros en su haber y también pasivos, en algunos casos grandes pero lo importante es que la gestión continúe mejorándose. Como sociedad debemos aprender a cultivar la paciencia y a dejar de ‘tirar dedo’ para buscar en el otro todas las faltas y culpas que profesamos a diario. Ello no significa pasividad o complacencia sino madurez ciudadana que premia y castiga por igual. Tenemos la oportunidad histórica de construir el largo plazo. No vaya a ser que por matar a los mensajeros perdamos la velocidad que esa historia demanda hoy. ■