

La tiranía del mérito

El filósofo estadounidense **Michael Sandel** publicó recientemente un libro sobre el mérito y la equidad, un tema que ha interesado a los críticos de la literatura económica por el hecho de que cuestiona la meritocracia como modelo de medición del éxito y la ascensión social. En su opinión, esta forma de calificar restringe a lo económico la valoración humana, dejando a un lado otras cualidades, aptitudes y contribuciones esenciales para la convivencia y el desarrollo.



MARÍA CLAUDIA LACOUTURE
Exministra de CIT
@mclacouture

Con su libro 'La tiranía del mérito', el autor invita a mejorar sin discriminación el acceso de los jóvenes -y en general de todas las personas- a la educación, a los trabajos reconocidos, al bienestar, sin que esto sea consecuencia de lo que conocemos como mérito, sino por el reconocimiento a la labor de cada persona según sus posibilidades.

Barack Obama escribió que EE.UU. "es un país donde, tengas el aspecto que tengas, vengas de donde vengas, si estás dispuesto a estudiar y esforzarte, puedes llegar todo lo lejos que tu talento te lleve". Para **Sandel** esa es una premisa falsa, y afirma que la meritocracia, por el contrario, podría ser una de las causas de inequidad, incertidumbre y resentimiento social.

Lo justifica al señalar que una persona dispuesta a estudiar y a esforzarse puede no tener la oportunidad de hacerlo si, por ejemplo, debe trabajar desde joven para mantener a su familia, o no hay escuelas superiores en su entorno. Además, el acceso a las mejores universidades es más fácil para quienes han tenido la fortuna de recibir mejor formación desde su infancia.

LA MANERA DE PENSAR EL ÉXITO DEBE SER MÁS ACORDE CON UNA ÉTICA DE LA HUMILDAD

El filósofo norteamericano considera que la meritocracia acaba siendo altamente excluyente, una justificación de la desigualdad más que un remedio contra ella. En la sociedad globalizada hay unos con más ventajas que otros a la hora de acceder a las oportunidades, porque no se valoran talentos más innatos, destrezas más naturales, formas de ser distintas.

La felicidad individual no requiere únicamente que los hombres tengan la libertad de acceder a la comodidad y la distinción, exige que sean capaces de llevar una vida de dignidad y cultura, tanto si ascienden en los parámetros de la meritocracia, como si no.

No es un simple sueño hecho de automóviles, marcas, buenos sitios y estupendos sueldos, sino uno de un orden social en el que cada hombre y cada mujer puedan materializar al máximo aquello de lo que sean innatamente capaces, y puedan ser reconocidos por los demás por aquello que son, con independencia de las fortuitas circunstancias de dónde hayan nacido o de cuál fuera su posición de origen.

El mérito, destaca **Sandel**, deja por fuera los principios, los valores, la solidaridad, dándole prioridad a los resultados económicos y ponderando la prosperidad como un signo de virtud, confiéndole privilegio de repartir premios y castigos en forma de éxito o fracaso. La manera de pensar el éxito debe ser más acorde con una ética de la humildad y la solidaridad y más reivindicativa de la dignidad del trabajo.

'La tiranía del mérito' es un libro que presenta una visión con la que podemos estar o no de acuerdo, pero que vale la pena leer y debatir, sobre todo en los tiempos actuales en los que se cuestionan los modelos de desarrollo humano, en momentos en que los jóvenes exigen sostenibilidad, equidad, inclusión y acceso sin distinciones.

Desempeño Macro-Fiscal y Calificadoras



SERGIO CLAVIJO
Prof. Universidad de los Andes
sclavijo@uniandes.edu.co

Habiendo pasado tan solo un mes desde la ratificación a Colombia como "grado de inversión" (aunque con prolongada perspectiva negativa), la calificadoradora **S&P** optó por degradar la deuda pública de Colombia hacia "grado especulativo" en mayo 19 del 2021. Para ello adujo el retiro del Congreso de la propuesta fiscal que había hecho el hoy exministro **Carrasquilla**, la cual buscaba elevar el recaudo en 1,5% del PIB durante 2022-2024 (aunque en realidad se requiere no menos de 3% del PIB, dadas las presiones de gasto social y de balance primario positivo).

Y también dejó entrever **S&P** su implícita evaluación de que la "economía política" es adversa al ordenamiento fiscal de Colombia, siendo difícil evitar que la relación deuda pública/PIB desborde el 62% actual. De hecho, la agenda legislativa se ha paralizado, tras hundirse la reforma del sistema de salud pública que ha mostrado graves deficiencias frente a la pandemia del covid.

Vale la pena pasar revista al desempeño macro de 2021. Como veremos, la situación luce desafiante y peor de lo imaginado frente al inicio de este año. Esto a pesar de que el rebote global, particularmente el de Estados Unidos, ha resultado más vigoroso de lo esperado.

América Latina transita por la "senda del desacoplamiento socio-económico" respecto de lo que ocurre en el mundo desarrollado y en Asia emergente. Todo apunta hacia "otra tercera década perdida" (como la de 1980, 2010 y ahora la de 2020).

Así sea solo para el registro histórico: Colombia ha completado tres décadas con su productividad a tasas cercanas a 1% anual, lo cual nos deja a niveles que representan solo 22% de la productividad del trabajador promedio de los Estados Unidos. Hemos fracasado en la búsqueda de la diversificación exportadora y ahora, tras décadas de frágil democracia, nos amenaza nuevamente el narcotráfico y el socialismo bolivariano. Veamos entonces un análisis macro más detallado.

El crecimiento del PIB real del primer trimestre de 2021 a ritmos de 1,1% anual en realidad no devela un gran rebote,

como lo ha leído la mayoría del mercado. Comparado con el ritmo de 0,6% anual del mismo periodo de 2020 nos habla de una recuperación más bien moderada. Si bien la cifra de consenso esperaba una ligera contracción, con el valor obtenido tan solo habría señales para mejoras marginales en el pronóstico. En nuestro caso nos hemos movido de esperar 4,5% hacia 5% en 2021 (como un todo). Y creemos que pronósticos como los de crecimientos a 6% en 2021, según el **BR**, o a 7%, según bancos internacionales, serán difíciles de concretar.

Por ejemplo, se han registrado serios obstáculos en las cadenas productivas resultantes de confinamiento y problemas de orden público en el segundo trimestre, afectando la industria, el comercio y la construcción. Estos sectores se postulan como eventuales líderes en 2021 con expectativas de crecimiento en el rango entre 6% y 8% anual. Los sectores agropecuario y minero seguramente continuarán estancados con crecimientos de 1% a 3% anual (ver el gráfico adjunto).

La tasa de desempleo promedio 16% en 2020 y todo parece indicar que continuará tan alta como 14% a lo largo de 2021. La

Economía de la Atención



PILAR IBÁÑEZ
Consultora
bienestar
organizacional
@pilaribanez

¿Qué es la economía de la atención? ¿Te ha sucedido que estás trabajando o te acabas de levantar, de pronto suena una notificación del celular y quedas allí enganchado durante 40 minutos o más? Seguro que no estabas leyendo algo fundamental de la vida sino más bien información que es muchas veces innecesaria. Las plataformas digitales tienen la capacidad de dejarnos enganchados durante un largo tiempo debido a su modelo de captura de la atención. A esto se le conoce como "Economía de la atención". **Michael Goldhaber** señaló que "si la economía es el estudio de cómo la sociedad utiliza los recursos escasos", pues la atención es un recurso escaso al estar enmarcado en un espectro de tiempo limitado de 24 horas al día más la capacidad que cada persona tiene para mantener su enfoque en lo que está observando o percibiendo. La información consume nuestra atención convirtiendo esta en un recurso escaso.

En la actualidad todas las compañías compiten por nuestra atención, ya que a mayor tiempo que permanecemos en su plataforma, hay mayor probabilidad de que veamos los productos y servicios que están siendo publicitados. Atención es igual a ganar. Al convertir la utilización de la plataforma en un hábito más, hay posibilidad de que

consumas el contenido. Esta es la razón por la que la mayoría de las plataformas tienen una opción conocida como "autoplay" en la que una vez que el video o el capítulo de la serie finaliza continúa el otro en cuestión de segundos, también conocido como "scroll", en el que puedes seguir cargando y deslizando para seguir viendo fotos y contenidos sin fin.

MIRAMOS EL CELULAR MÁS DE 200 VECES AL DÍA, ES DECIR, CADA 4,3 MINUTOS

Detrás de esto hay un sinnúmero de estudios psicológicos que atienden al color, forma y formato y que generan en el cerebro el deseo de consumir más y más información para que se produzca uno de los químicos que da la sensación de felicidad, "la dopamina". Un "me gusta", o "like", genera dopamina; una foto de un lugar al que se desea ir de vacaciones, genera dopamina; una foto de una persona que gusta, genera dopamina. Este modelo, y la forma en la que se utiliza por los consumidores, lleva a que millones de personas llenen vacíos, o satisfagan necesidad cuando en realidad es el consumo de la información de forma inconsciente al estar en "piloto automático".

Un estudio realizado por **Gloria Mark** de **UC Irvine** señala que cada vez que nos distraemos, nos cuesta 23 minutos volver a enfocar la mente en la labor en la que nos encontrábamos antes de la interrupción. Miramos el celular más de 200 veces al día, es decir, más o menos cada 4,3 minutos.

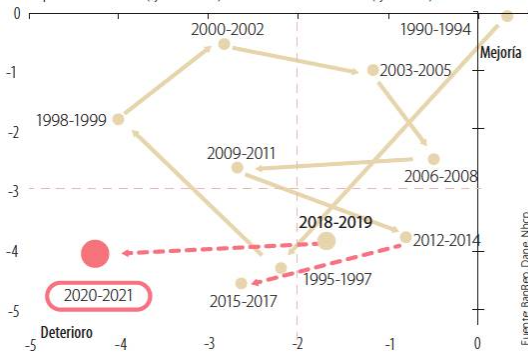
El tema a reflexionar es que la mayoría de las personas están consumiendo información de forma desenfocada, generando altos niveles de improductividad y pérdida de autotestima, al no poder cumplir metas y sueños por la cantidad de distracciones existentes.

Es necesario valorar el tiempo, es decir, nuestra atención. Si nuestra atención es un "commodity", pues que valga la pena a quién o qué se la damos. A veces se nos olvida que tenemos los días, minutos y horas contadas en la vida, y que nuestra vida vale mucho. En ese sentido, si la economía y las empresas van a competir por nuestra atención, que valga la pena la información que comparten con nosotros. Pero esto solo es posible en la medida en la que seamos consumidores conscientes y responsables al decidir dónde, cuándo, para qué, por qué y a quién le damos nuestro preciado tiempo. Para que no suceda como bien dice **Aldous Huxley**, "un mundo en el que ves de todo, pero no haces nada".

DÉFICITS GEMELOS EN COLOMBIA

(% del PIB, 1990-2021)

Sector público consolidado (eje horizontal) Cuenta Corriente Externa (eje vertical)



administración Duque posteriormente los ajustes estructurales que se requerían desde su misma llegada en 2018. Se limitó a convocar no una sino dos misiones laborales, repitiendo diagnósticos ultra-conocidos. Ahora, en medio de la pandemia, el gobierno reconoce que los costos de contratación, con multiplicadores de 1,5 veces, son tan altos que las firmas no logran manejarlos y de allí el alto desempleo y el escalamiento de la informalidad. Le ha tocado, como estrategia para calmar la ira de jó-

venes con tasas de desempleo de 24%, proponer que sea el Estado quien presupuestalmente asuma un 25% del costo de contratación. Pero es evidente que será una solución transitoria por un año, dados sus elevados costos fiscales.

La inflación se ha venido incrementando hacia 2% anual al corte de abril y todo apunta a un moderado incremento hacia 3% para cierre de 2021. Esto seguramente requerirá elevar la tasa de interés repo del BR en al menos 25 pbs, llevándola hacia 2% antes de finalizar el año.

En parte, dicha alza estará motivada por la "reflación global" (con lecturas hasta de 4% anual en los Estados Unidos). Pero otra parte provendrá de "inflación de costos", en el caso de Colombia por incremento en los precios de los combustibles, al elevarse el precio del petróleo de US\$45 a US\$65 barril/Brent, más el efecto de una devaluación promediando 5% anual acercándose a los \$4.000/dólar, como resultado de la degradación del riesgo país (arriba comentada).

Y, por último, en el frente externo se tiene una tenue recuperación de las exportaciones como resultado de la mejoría en el precio del petróleo. Pero el valor total exportado difícilmente superará los US\$32.000 millones (14% del PIB), cifra que es la mitad del valor registrado en 2014, antes del colapso del precio del petróleo. Mientras tanto, las exportaciones de no-commodities están estancadas en US\$12.000 millones. De allí el déficit externo estructural bordeando nuevamente el 4% del PIB. El curso macro-económico actual, de graves déficits gemelos, requiere un timoneo bien pensado y un liderazgo que hoy luce ausente (ver gráfico adjunto).



CONSEJOS PARA LÍDERES

MAURICIO RODRÍGUEZ
@liderazgomr

Escuchar y concertar no es una muestra de debilidad. Por el contrario, evidencia inteligencia y liderazgo.

MRM

Libro de compras y ventas electrónico

Mi abuelo Pepe Olier, quien hizo las veces de padre en ausencia del mío, me enseñó a trabajar duro, el respeto por la autoridad y, ante todo, la honestidad. Así mismo, mi abuelo Mario Márquez, además de dejarme mi nombre, me marcó por su obsesión por el orden, a poner siempre una sonrisa ante las adversidades, y decía que nunca se debía desviar una plata que era para un fin. Ambos con algo en común: eran contadores, el título se llamaba: "Contador Público Juramentado". Pepe, de la Bavaria de Augusto López, y Mario, de importantes clientes en Barranquilla.

No puedo olvidar que llevaban ambos trabajos a la casa, atendían a sus jefes y clientes con amor hasta altas horas de la noche, cuando enfrentar un cierre o un vencimiento de la Dian se avecinaba. Su mejor compañía eran varias pilas de papel que llenaban cuidadosamente a mano, con lápices Berol mirado de dos colores: negro para valores positivos y rojo para valores negativos, que a su vez clasificaban en el correspondiente débito o crédito.

Diligenciar el formulario de impuestos de la declaración tenía el arte de no tener ningún tachón y abajo con firmas caligráficas. Luego acercarse a la Dian, donde una nube de diligenciadores expertos tributaristas, a la entrada, ofrecían el servicio de hacerlo por usted con máquinas de escribir de carro ancho y de carro mediano y corto, hecho que sucedió hasta el año 2005, cuando apareció la declaración electrónica.

DILIGENCIAR EL FORMULARIO DE IMPUESTOS TENÍA EL ARTE DE NO TENER NINGÚN TACHÓN

La indumentaria de mis abuelos se caracterizaba por los esferos y lápices que sobresalían del bolsillo del frente de la camisa, mi abuelo Mario en Barranquilla con manga corta, y Pepe en Bogotá con saco elegantísimo tenía bolsillos secretos para guardar las almohadillas para la huella digital. Además, cómo olvidar ese artificio de plástico que se colocaban en el antebrazo para no ensuciar las muñecas de los restos de lápiz y de cuando les tocaba contar dinero y monedas para cerrar la caja menor.

Justo seis meses después de la muerte de mi abuelo Pepe en 1999, Mario ya había muerto cuando yo tenía ocho años; en el año 2000, como un regalo en compensación, apareció la Chava, mi esposa. Contadora ella de profesión, quien con méritos se graduó del Externado y entre las elegidas pudo entrar a la principal Big Five de la época, en esa época eran cinco, hasta que una compañía en Texas llamada Enron Corporation, junto con la entonces prestigiosa firma Arthur Andersen, permitieron crear el mayor fraude empresarial conocido hasta ese entonces. Un día, todos los documentos en papel los estaban pasando por las trituradoras de papel de aquellos personajes para olvidar, días siguientes, mi esposa resultó trabajando en Deloitte.

Desde su rol de auditora de grandes compañías en Colombia, siempre su escritorio de trabajo estuvo rodeado de pilas de papel o de unas carpetas llamadas "Azetas", el lápiz negro y rojo evolucionó a esfero. Lo que no cambió fueron las largas jornadas de trabajo. Luego trabajó en Bavaria, pero ahora la de SABMiller, donde cooperó con la estructuración del centro de servicios compartidos contables desde Perú para la región, donde se hablaba ya de big data y datos compartidos.

Lea completa en web

TRIBUNA EMPRESARIAL

La venta directa en la reactivación

ADELAIDA SALDARRIAGA
Gerente general de Avon para el clúster Andino

Desde que inició la pandemia los canales digitales tomaron aún más fuerza, debido a que la presencialidad empezó a tener restricciones. En esta línea, el modelo de venta directa, uno de los canales de distribución al por menor más representativos para la venta del sector cosmético, también se vio obligado a migrar con mayor rapidez a la virtualidad.

Según cifras de Acovedi, en 2020 este mercado movió más de \$5,5 billones, lo que representa un incremento de 9% frente a 2019. Uno de los mayores impulsos se dio gracias al incremento de transacciones a través de plataformas digitales. En este sentido, los canales digitales se desarrollaron de tal forma que pudieron ofrecerles a los consumidores una experiencia rápida, amigable con el usuario y garantizar una compra segura.

Y es que la venta directa representa 29,2% de los canales de distribución del sector cosmético, según lo registra Euromonitor. Es decir, es el segundo más importante después de los canales tradicionales (50,8%). Por esta razón, las empresas del sector de bienes y servicios, buscamos impulsar el crecimiento

de este canal, teniendo en cuenta el contexto actual en el que la virtualidad ha tomado más fuerza, fortaleciendo la omnicanalidad y propendiendo por garantizar la satisfacción de las necesidades de los consumidores.

El acompañamiento desde Avon a las más de 300.000 representantes independientes durante 2020 se dio no sólo a través de la consolidación de una plataforma propia de e-commerce, que permitió que 40.000 de ellas abrieran su tienda virtual, sino también en la aceleración de la transformación de su perfil.

LA VENTA DIRECTA REPRESENTA 29,2% DE LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN DEL SECTOR COSMÉTICO

Con acompañamiento, capacitación y entrenamiento permanente, fortalecimos sus habilidades tecnológicas, de desarrollo del negocio y habilidades blandas, en aras de contribuir a la manutención de su actividad durante el confinamiento, respaldando su sustento económico y el de miles de familias colombianas.

Dentro de las ventajas de este modelo en su versión digital está la posibilidad de ofrecer a las personas abrir su propia tienda online, brindándole a los clientes una experiencia también personalizada, ágil y segura; recibir

capacitaciones permanentes, lograr independencia económica y tener flexibilidad de horario; lo cual ha hecho que muchas mujeres cuenten con un ingreso que les proporciona, además, independencia financiera.

La apuesta por la inclusión tecnológica y digital en la cadena de valor ha sido fundamental, y es por eso que hoy, dentro del canal, contamos con emprendedoras más preparadas y resilientes, pues si bien el modelo de negocio tradicionalmente ha sido puerta a puerta, visibilizamos el hecho de que no necesariamente debían estar en las calles para seguir generando ingresos. Actuamos ágilmente para asegurar la continuidad de sus negocios independientes y hoy, con más de 24.000 mujeres activas en nuestros programas de entrenamiento, los resultados de la plataforma digital se ven impactados notoriamente: en comparación con 2019, nuestro e-commerce tuvo un aumento de 1.710%, mientras el incremento del primer trimestre del 2021 frente al mismo periodo de 2020 fue de 344%.

Sin duda, el mercado de venta directa encontró un gran respaldo con la aceleración del desarrollo de plataformas digitales y con los resultados positivos observados a cierre de 2020 y comienzos del 2021, la expectativa es continuar en esta senda de crecimiento.