

Óptima asignación de recursos

Rodolfo Segovia*



Tanto los Medias Rojas de Boston como los Dodgers de los Ángeles son firmes candidatos para enfrentarse pronto en la Serie Mundial de Béisbol. Tienen casi asegurado su paso a la postemporada. Llegar a ello después de sus mediocres campañas el año pasado (la de Medias Rojas, catastrófica), es una lección en óptima asignación de recursos.

Una precisión: los equipos de grandes ligas son empresas privadas. Sus dueños, aparte de suscitar orgullo cívico y dar felicidad a sus hinchas (solidaridad social empresarial), atienden al Estado de pérdidas y ganancias. Contabilizan ingresos en tiquetes, contratos de televisión y venta exclusiva de *souvenirs*, y asientan costos, principalmente salarios de jugadores.

Ahora bien, en agosto del 2012 Medias Rojas y Dodgers sorprendieron con el más colosal nego-

cio en la historia del béisbol. Los primeros cedieron y los segundos aceptaron US\$250 millones de cinco años en salarios de estrellas, todas de primer orden, que en Boston no estaban rindiendo y pesaban en el P&G. Los Dodgers, con nuevos dueños y un mercado subexplorado (Los Ángeles es una de las mejores plazas de EE. UU.), pensaron que los atletas tenían mucho aire y energizarían la hinchada.

El riesgo era de cuidado. En las Grandes Ligas se aplica un sistema de multas cuando los equipos exceden el máximo permitido en los salarios promedio para la temporada. Los Yankees de Nueva York son campeones en hacerse multar. Han pagado US\$253 millones en la última década, con poco que mostrar. Desde que se im-

“

A la mitad de temporada los Dodgers andaban de últimos en su división, pero despertaron y ya no hay quien los alcance.”

plantó el sistema en 2003 han ido una vez a disputar la Serie Mundial, mientras que en los primeros 100 años fueron 39 veces a luchar el título. No basta ser rico, cuenta la buena asignación de recursos.

Los Dodgers añadieron más nómina de calidad a lo adquirido, al punto que, con salarios por valor de US\$234 millones este año, pagarán US\$29 de multa, la más alta del béisbol, mientras los Yankees están desembolsado, quizá en vano, US\$10. Una notable adquisición es el joven desertor cubano, Yasiel Puig, prodigio que dará de qué hablar. Los resultados han sido sufridos. A la mitad de la temporada los Dodgers andaban de últimos en su división, pero despertaron y ya no hay quien los alcance.

Los Medias Rojas tomaron otra ruta, escaldados quizá por la frustrada y costosa lluvia de estrellas. A partir del excelente núcleo que conservaron, fueron adicionando piezas escogidas y no necesariamente onerosas, que se ajustaran a su sistema de juego y contribuyeran a la armonía en la oficina -la cueva- (du-

gout), donde se reúnen mientras esperan turno para batear en cada episodio. Contrataron, además, un gran gerente de campo, capaz de inspirar a sus colaboradores. Resultado: los Medias Rojas no han abandonado la punta en casi todo el año.

En la bruma del pasado, casi en tiempos de don Sancho Jimeno, el héroe de Cartagena en 1697, Medias Rojas y Dodgers, entonces Brooklyn Robins, se enfrentaron en una Serie Mundial. Era 1916 y, por entonces, los de Boston dominaban el béisbol organizado, habían ganado tres de las últimas cuatro series. Con su lanzador estrella, Babe Ruth, Medias Rojas triunfaron una vez más. En aquellos tiempos, a menos que el *pitcher* se desmayara en el montículo, prácticamente no existían relevistas. El Babe permitió solo una carrera en 14 estoicos episodios. Se fue en blanco al bate. Dos años después, lo vendieron a los Yankees para pasar a la leyenda como jonronero. Nació la Maldición del Bambino, pero eso es otra historia.

*Exministro - Historiador
rsegovia@axesat.com

Virus mentales

Gonzalo Gallo G.*



Hay virus en la mente que llenan tu vida de hiel y dañan tu estado emocional y conducta; son pensamientos anclados en las neuronas como estos tres: 1. Los otros deben aprobar lo que yo hago. No, buscar aprobación te lleva a ceder siempre y a vivir en función de los demás. 2. Debo ser el mejor. Puede que lo logres, pero sufres al sacrificar realidades valiosas como salud, paz y armonía. 3. Es terrible y catastrófico que las cosas y las personas no sean como a mí me gusta. Esta falsa idea te impide aceptar la realidad tal como es, adaptarte y valorar lo bueno de cada ser. Eres inteligente si te dedicas a pensar y actuar de un modo diferente y borras de tu mente creencias que te traen un cúmulo de problemas. Las ideas irracionales son 'virus mentales' que te alejan de la felicidad y te complican la existencia. ¿Cómo las expulsas? Dedícate a controlar mente y emociones. Busca ayuda, persevera, y tu vida fluirá serena.

Amate, ama y vive alerta para extirpar otros tres virus o ideas irracionales que te contaminan: 1. Los culpables de mis males son los demás. Falso: tú eres el artífice de tu vida por acción u omisión. No busques en causas externas lo que depende de tus decisiones en esta y en otras vidas. 2. La vida es muy dura y complicada. Falso, hay pruebas exigentes, pero siempre hay salidas con fe y amor. A la Tierra se llega con un plan para evolucionar y se programan escollos para aprender y enseñar. 3. Siempre necesito a alguien fuerte en mi entorno, en quien poder confiar y que me haga feliz. Si así piensas les das a otros un poder que es tuyo y sufres con relaciones posesivas y dependientes. Eres inteligente si te responsabilizas de tu vida y dejas de poner la felicidad fuera de ti mismo.

Alégrate si eres bien consciente de que en todo pensamiento hay un condicionamiento. El pensar depende de la educación, de las creencias, de todo lo que has recibido, positivo o negativo. Un creyente tiende a juzgar o excluir a los que no son de su grupo y lo mismo hace el que se afilia a un grupo o partido. Solo un ser que se libera logra pensar de otro modo y no según lo que le han impuesto. Desde niño tienes una mente programada y, en muchas formas, contaminada. ¿Quieres una mente nueva? ¿Te vas a atrever a pensar por ti mismo y romper tantas cadenas invisibles? No es fácil, pero tú eliges ser parte del sistema, las ideologías y los credos o liberarte y volar. Elige seguir programado o volver a nacer, que fue lo mismo de lo que habló el Maestro Jesús. Si te dedicas a conocer tu modo de pensar podrás hacer cambios siendo persistente para no vivir condenado a la desesperanza. Ánimo, gerencia tu propia vida y decanta lo que te frena o infla tu ego.

La neurolingüística te ayuda a reprogramar la mente y a limpiarla de todo aquello que te lleva a atraer lo negativo. Eres lo que piensas.

*Escritor - Conferencista
charleschaplin@oasisgongallogallo.com

EE. UU., un socio comercial

Ricardo Rojas Parra*



Las buenas relaciones con Estados Unidos y la entrada en vigencia del TLC con ese país han generado importantes oportunidades para la economía nacional, que han logrado ser aprovechadas por algunos sectores, pero que requerirán de un mayor esfuerzo por parte de otros.

Incluso, antes del TLC, Estados Unidos era el principal destino de las exportaciones colombianas, en particular aquellas tradicionales como el petróleo, las flores, algunos metales industriales e incluso el café. Con la entrada en vigencia del tratado, Estados Unidos se mantiene como el principal socio comercial de Colombia, registrando una participación del 34,7 por ciento de las ventas externas del país, y superando, por mucho, al siguiente destino co-

mercial (la Unión Europea), que cuenta con una participación del 14,3 por ciento a junio del 2013.

En línea con las experiencias de Perú y Chile, el TLC con Estados Unidos ha generado un importante incremento de las exportaciones no tradicionales, lo que se refleja en destacados avances en la venta de productos químicos, maquinaria eléctrica y navegación aérea, las cuales incrementaron anualmente 32,4 por ciento, 43,2 por ciento, y 289,9 por ciento, respectivamente, a junio de 2013.

No obstante, en una reciente encuesta realizada por Fedesarrollo, varios empresarios reportaron la mayor competencia externa como uno de los principales retos bajo la coyuntura económica actual. La entrada en vigencia del tratado (en conjunto con una apreciación del peso durante la mayor parte los últimos doce meses) ha desnutrido varios problemas estructurales de la nación (logísticos, altos costos de producción y distribución, entre otros), y aunque aún es

tema de debate, la mayor competencia externa podría estar causando parte del deterioro observado en la industria nacional, que ha caído 2,2 por ciento en los últimos doce meses.

Incluso con la depreciación de 5,14 por ciento observada desde mayo de este año, la producción industrial ha continuado cayendo. Esto estaría asociado al atraso del país en términos de infraestructura y productividad de sus trabajadores, que dificultan la competencia en una economía global.

Parfraseando a Adam Smith, no es por la benevolencia del petrolero y el café que obtenemos bienes y servicios, si no por el seguimiento del interés propio

“

No solo deben generarse oportunidades de comercio, sino también las condiciones para que los empresarios locales puedan aprovecharlas.”

en cada una de las partes. Así, si se quiere aprovechar realmente la apertura a un mercado tan importante como el estadounidense, resulta necesario que los productos de la industria local se vuelvan una opción asequible para los consumidores norteamericanos, tal como varios bienes provenientes de Estados Unidos han generado opciones atractivas para los colombianos.

Por estas razones, no solo deben generarse oportunidades de comercio, sino también las condiciones para que los empresarios locales puedan aprovecharlas. Tanto el Estado como los mismos empresarios deben hacer un esfuerzo mayor por cerrar la brecha de productividad con los empresarios estadounidenses, invirtiendo más en investigación y desarrollo tecnológico que en medidas paliativas, como los subsidios. Esto implica dejar de ver a Estados Unidos como un amigo incondicional, y más como un socio para lograr el desarrollo del país.

*Profesor U. Externado *Profesor
gustavovaldivieso@yahoo.com