

TRIBUNA PARLAMENTARIA

La mejor forma de gobernar



EDWARD DAVID RODRÍGUEZ
Representante
a la Cámara

Porsu obtu-
sa postura,
muchos pesi-
mistas criti-
can el Gobier-
no del
presidente
Iván Duque,
todo les pa-
rece malo, a tal
punto que si
participa en una marcha por la
vida le desean hasta la muerte
y sin timidez alguna lo calum-
nian llamándolo asesino. Sin
embargo, siempre he creído que
la mejor manera de tener una
imagen sin mácula alguna son
el ejemplo y los resultados.

Por ello quiero contarles so-
bre los logros que ha tenido el
Gobierno **Duque** y como ha
cumplido durante este primer
año la línea programática que
le presentó a todos los colom-
bianos.

Legalidad Democrática:

En la lucha contra la corrup-
ción, hoy todos los funciona-
rios del alto Gobierno tienen la
obligación de presentar la de-
claración de renta, se estable-
cieron los pliegos tipo en in-
fraestructura de transporte
para eliminar la contratación
a dedo, los jefes de control in-
terno ahora están con los ojos
puestos para combatir este fla-
gelo, y con la puesta en mar-

cha de la plataforma Agua los
ciudadanos podremos denun-
ciar en línea a los corruptos.
Hemos dicho siempre, lo públi-
co es sagrado y todos tenemos
la obligación de cuidarlo.

Aprobar 16 leyes, sin “mer-
melada”, demuestra el respeto
del Gobierno al Congreso, y el
aporte de cada partido en la
construcción de lo que nos une.
Logros como la reducción de
35% en homicidios a líderes so-
ciales, comprueban que para
nosotros la vida es sagrada, se
ha reducido la tasa de homici-
dios en 4% siendo esto compro-
miso irrestricto del Presidente y
su Gobierno por la seguridad
democrática.

SE HA VISTO EL COMPROMISO VALEROSO DEL PRESIDENTE PARA QUE AVANCE LA PAZ

En el mismo tenor de resulta-
dos tenemos que 59.715 de en-
tornos escolares y 46.676 par-
ques hoy están libres del tráfico
de drogas; han disminuido los
cultivos ilícitos en 82.744 hec-
táreas, y se ha aumentado la in-
cautación en 332 toneladas de
coca, mientras los hurtos a re-
sidencias han disminuido en un
10%, la extorsión en un 12%, el
hurto a comercio en un 21%, el

secuestro en un 45 % y así, con
cifras y datos precisos los resul-
tados son evidentes. No obstan-
te, se debe seguir trabajando por
recuperar la Seguridad con Le-
galidad Democrática, para que
todos tengamos más libertad y
este País alcance un mayor índi-
ce de desarrollo.

A la par de lo anterior, se ha
visto el compromiso valeroso
del Presidente para que avan-
ce la paz con legalidad, lo que no
implica dejar de actuar con con-
tundencia en contra de aquellos
que han reincidido en abrazar la
violencia como alias “guacho”
y alias “cadete” enviando el
mensaje inequívoco del que la
hace la paga.

No menos importante es el
fortalecimiento al emprendi-
miento. De acuerdo con la en-
cuesta del diario *La República*,
este eje fundamental del Gobier-
no del Presidente **Duque** ha lo-
grado reducir, eliminar, racio-
nalizar y digitalizar más de 1.200
trámites, lo que ha permitido
ahorrar más de \$24.000 millo-
nes al sector productivo, elimi-
nando burocracia y corrupción.
Y qué decir de la lucha frontal
contra el contrabando.

Esto será motivo de otra co-
lumna donde tocaré los dos
ejes adicionales del Gobierno
Duque, la equidad, el empre-
ndimiento.



CONSEJOS PARA LÍDERES

**MAURICIO
RODRÍGUEZ**
@liderazgo

*Un líder que
necesita un
título o un
cargo para
ejercer su
liderazgo, no
es un líder.*

Brian Tracy

El dólar y la regla fiscal

El valor del dólar hoy es cercano a \$3.400.
De acuerdo con las estimaciones del Marco
Fiscal de Mediano Plazo, el dólar llegaría a este
valor en 2026, así que el error de predicción ya
es significativo. Hace apenas unos días, quan-
do se presentó el Marco Fiscal de Mediano
Plazo, el actual valor del dólar era inimaginable.
En el texto se estima que al final del 2019
el dólar estaría a \$3.171. Si en menos de seis
meses la pifia en la proyección es tan evidente,
ni siquiera vale la pena pensar en la magnitud
que alcanzará el error en 2030.

Al equivocarse en el cálculo del valor del
dólar, se descuadran todas las proyecciones
sobre los flujos fiscales. Algunos efectos son
positivos, como el mayor ingreso por exporta-
ciones de petróleo, pero otros son negativos
como el incremento en el valor en pesos de la
deuda externa. La secuencia causal de aconte-
cimientos que desencadena la variación del
dólar es absolutamente incierta. Las proyeccio-
nes no se cumplen, entre otras razones, porque

las interacciones entre los
fenómenos son multicausales.



**JORGE IVÁN
GONZÁLEZ**

Profesor
Universidades
Nacional y
Externado

jorgeivangonzalez29
@gmail.com

El problema no radica en
que el Gobierno se equivoque
en las proyecciones. Frente a
la incertidumbre del futuro,
es inevitable que los agentes
económicos cometan errores.
Como decía de manera enfática
Keynes: sencillamente, no
sabemos!

No tiene sentido criticar el
Marco Fiscal de Mediano
Plazo porque no acierte.

Todos los marcos fiscales
fallan en sus proyecciones, así que el eje de la
discusión no es sobre la frágil capacidad
hechicera de los gobiernos. El problema radica
en el poder mítico que se le atribuye a estas
proyecciones, a través de un instrumento
como la Regla Fiscal.

El Gobierno sueña con sendas de reducción
del déficit fiscal, y anuncia que las metas se
cumplirán en 2030. Es grave que estos imagina-
rios absolutamente novelescos se propongan
con fuerza de ley, y que a ellos se tengan que
someter las decisiones de la política económica.
El artículo 5 del Plan de Desarrollo dice que la
distribución del presupuesto está sometida a
las disposiciones del Marco Fiscal. No tiene
ninguna lógica que las prioridades de la agenda
pública estén supeditadas a la Regla Fiscal que
apenas es la expresión de la visión subjetiva de
unos pocos funcionarios. Las decisiones de
política pública no se deberían tomar siguiendo
el criterio de esta senda imaginaria.

ES GRAVE QUE ESTOS IMAGINARIOS NOVELESCOS SE PROPONGAN CON FUERZA DE LEY

Puesto que día tras día se comprueban los
errores de proyección, y la ruta de convergen-
cia definida por la Regla Fiscal se va diluyendo,
la mitificación del instrumento sirve para
ocultar las decisiones políticas del gobierno.
Bajo la apariencia de un discurso técnico, se
distribuye el gasto en función de los intereses
del gobierno. En lugar de esconder el debate
político detrás de una regla, deberían discutir-
se las diferentes opciones de manera explícita.

Sería conveniente, entonces, volver a refle-
xionar sobre la vieja disyuntiva entre reglas y
discreción. Dada la debilidad de cualquier
proyección, valdría la pena volver a poner en
primer plano la discreción, y dejar de lado las
reglas, como se hizo durante el período que va
desde la posguerra hasta finales de los años
setenta. Y en lugar de jugar a ser adivinos, es
preferible aplicar un criterio discrecional
elemental: si se quiere cerrar la brecha fiscal es
necesario aumentar los impuestos. Es una
fórmula sencilla que, además, no necesita
magos que pretendan predecir el futuro.

TRIBUNA UNIVERSITARIA

El impacto de la disrupción



**JUAN CARLOS
ZULETA**
Consultor en
Emprendimiento
e Innovación
jzuleta@yahoo.com

A finales de
los 90, con el
surgimiento
de las nuevas
tecnologías,
se aceleraron
los procesos
de innovación
en las diferen-
tes industrias
y muchas
compañías
tradicionales
comenzaron a perder liderazgo
frente a nuevos competidores
más pequeños pero más ágiles.
Si antes el pez grande se comía
al más pequeño, ahora el rápi-
do se iba a comer al lento.

Clayton Christensen, profe-
sor de *Harvard Business School*,
llamó a este fenómeno “inno-
vación disruptiva”. Sin embar-
go, el significado de este con-
cepto se fue distorsionando
hasta el punto de llamar “dis-
rupción” a cualquier innova-
ción que desencadenara una
transformación radical.

En los mercados maduros,
las empresas líderes normal-
mente tienen estructurado su
modelo de negocio para dirigir
todos sus esfuerzos en mante-
ner el nivel de ventas de los pro-
ductos que las hacen exitosas.
Sin embargo, siempre queda de-
satendida una parte del merca-
do, ya sea porque los atributos
de esos productos no cubren to-

das las necesidades de los con-
sumidores o porque simple-
mente no se comercializan en
todos los segmentos.

La disrupción se genera
cuando un emprendedor, uti-
lizando alguna tecnología,
construye un modelo de nego-
cio para atender de manera
rentable a los consumidores
descartados por la oferta de
valor de las empresas domi-
nantes, retando su liderato,
expandingo el mercado y, en
la gran mayoría de los casos,
proponiendo soluciones alta-
mente innovadoras para las
que ni siquiera existe regula-
ción, incluso en los países
más desarrollados.

LAS EMPRESAS TRADICIONALES DEBEN ESTAR ALERTA PARA SOBREVIVIR

La historia de Amazon.com
ilustra muy bien este concep-
to. A mediados de los noventa,
cuando **Jeff Bezos** trabaja-
ba para una firma de Wall
Street, percibió el potencial
que iba a tener internet y se
retiró para iniciar su propia
empresa a la que denominó
“the everything store” (la tien-
da que vende de todo). Diseñó
la página web y comenzó a
vender libros online, siempre

enfocado en ofrecer buenos
precios y en la experiencia del
cliente.

Los competidores -las libre-
rías tradicionales- se sintieron
amenazados y respondieron.
Específicamente, los ejecutivos
de la famosa librería *Barnes & Noble* se reunieron con **Be-
zos** para decirle más o menos
que iban a acabar con él por-
que también iban a incursionar
en la venta de libros por inter-
net. Bezos predijo que la cade-
na de librerías iba a tener pro-
blemas con las ventas online
porque su operación estaba
montada para distribuir y ven-
der libros a través de almace-
nes, y el cambio de modelo de
negocio para atender pedidos
por internet y despacharlos por
correo iba a ser traumático para
ellos, mientras que para Ama-
zon.com era el pan de cada día,
su ADN. Y así sucedió. Muy
pronto *Barnes & Noble* abandonó
este proyecto y, con el tiempo,
Amazon.com se consolidó has-
ta convertirse en lo que es hoy:
la tienda que vende de todo y
una de las empresas más gran-
des del mundo.

Las empresas tradicionales
deben estar alerta para poder
sobrevivir. Bien lo dice **Gary Hamel**:
“Allí fuera, en algún gara-
je, hay un emprendedor forjan-
do una bala con el nombre de
tu compañía”.