

## FRONTERAS DEL DERECHO INTERNACIONAL

Venezuela  
¿una luz?

**Hugo de Zela**, diplomático peruano de larga y reconocida trayectoria, candidato a la Secretaría de la Organización de Estados Americanos, OEA, está promoviendo una coalición internacional amplia y no excluyente, para darle salida a la crisis de Venezuela. La convocatoria gira entorno a tres planteamientos: que los propios venezolanos deben decidir su futuro, que el restablecimiento pleno de la democracia solo se logrará



**ERIC TREMOLADA**

Dr. En Derecho Internacional y relaciones Int  
eric.tremolada@uexternado.edu.co

mediante elecciones libres y que cualquier solución debe ser pacífica.

El diplomático peruano, en medio de una conferencia en Washington, se refirió a esta nueva estrategia de convocar a la comunidad internacional para propiciar una "salida pacífica y democrática" a una "crisis que se deteriora" en Venezuela. "Creemos que cada país puede ayudar". Así, "los

esfuerzos del Grupo de Lima se llevarán a cabo sin exclusiones".

Esta visión incluyente y más realista contrasta con los esfuerzos previos de intimidación del Grupo de Lima al régimen de **Maduro** mediante declaraciones grandilocuentes y poco efectivas, e implica que todos en la comunidad internacional pueden ser parte de la solución y no del problema, refiriéndose sobre todo a Rusia, China y Cuba. Respecto de este último -de forma no oficial- se ha dicho que Argentina, Canadá y Perú han iniciado contactos con La Habana que como aliado del gobierno venezolano podría ser clave en la nueva estrategia.

Cabe aclarar que el Grupo de Lima -entre otras razones por presión de Colombia- no reconoce negociaciones con Cuba para estos propósitos. Para el gobierno **Duque** este giro más realista del Grupo, que busca una salida a la crisis, no solo le implicaría replantear la línea dura respecto de Venezuela y de Cuba.

### CABE ACLARAR QUE EL GRUPO DE LIMA NO RECONOCE NEGOCIACIONES CON CUBA EN ESTOS CASOS

Desde hace más de un año, con ocasión del atentado del ELN a la Escuela de Cadetes General Santander, Colombia rompió los diálogos de paz que se venían negociando en medio de la guerra y desconoció el protocolo suscrito con los países garantes, que brindaba a los negociadores de la guerrilla 15 días desde la ruptura del diálogo para permitir su retorno a Colombia. Como dijimos en la columna del 7 de febrero de 2019, el gobierno colombiano pactó y cumplió este tipo de obligaciones que hacían factible los diálogos de paz, sin embargo, el actual solo insiste en la extradición desde Cuba de los negociadores del ELN y, para presionar al gobierno cubano, por primera vez desde 1992, se abstuvo en la votación de Naciones Unidas que procuraba "la necesidad de poner fin al bloqueo económico, comercial y financiero impuesto por Estados Unidos contra Cuba".

Así, la política exterior de este Gobierno, que se centra en mantener una línea dura contra Venezuela, le vuelve a pasar factura en esta ocasión con la visión más incluyente y realista del Grupo de Lima, que redefinirá la forma de aproximarnos no solo al gobierno de **Maduro** sino también al de **Díaz Canel**.

El nuevo planteamiento para la salida a la crisis debería bastar para que el embajador **De Zela**, sea elegido el 20 de marzo como Secretario de la OEA, no obstante, nos tememos que la reelección del sinuoso **Almagro**, prosperará por su permanente alineación con Washington y Bogotá.

**Nota:** Rompiendo la tradición de la OEA, a **Almagro** no lo postula su país, y como ninguna reglamentación lo regula o prohíbe, al mejor estilo de la dictadura que tanto combate, su candidatura prosperó.



**JULIANA PUNGILUPPI LEYVA**

Exdirectora del ICBF

El próximo 6 de marzo termino una administración de 18 meses en el Icbf. Gracias a un equipo extraordinario, con humildad podemos contarle al país que dejamos una entidad distinta en aspectos contractuales, revertir la tendencia en la lucha contra la desnutrición, diseñar un nuevo modelo de Defensorías de Familia, que ya está dando resultados en los tiempos de respuesta en la Línea 141, y movilizar a todo el país en una gran Alianza Nacional contra la Violencia hacia Niños, Niñas y Adolescentes.

Los retornos a la inversión en la educación de calidad de niñas y niños durante los primeros cinco años de vida son los más altos debido a sus impactos en la superación de la pobreza y el crecimiento económico. En 2000, **James Heckman** de la Universidad de Chicago, fue laureado con el premio Nobel de Economía al evidenciar el impacto de esta etapa en el crecimiento económico y la superación de la pobreza. Mas recientemente, **Barnett, Mosso y Gertler** han confirmado que durante los primeros cinco años se desarrolla más de 80% de las conexiones neuronales del ser humano. Esto significa que en estos años se desarrollan habilidades que, si son adecuadamente potenciadas, se podrán reflejar en me-

nor deserción escolar, mayores probabilidades de acceso a la educación superior, menor riesgo de embarazo adolescente y la interrupción de los ciclos intergeneracionales de violencia.

Colombia se ha tomado en serio este potencial y cuenta solo con una de las políticas de primera infancia más robustas de América Latina, sino también, con una Ley que asegura que la inversión nunca sea regresiva.

Cuando llegamos al Instituto encontramos, sin embargo, que había retos en la implementación de la ley. Hicimos énfasis en mejorar los ejercicios de validación de las atenciones como la de "acceso a libros", pues no es suficiente que un jardín cuente con libros, sino que se utilicen para potenciar las habilidades cognitivas de los niños. En este mismo sentido, la atención de vacunación no se debería dar por validada sólo con el carné sino con el cumplimiento del esquema adecuado para la edad del niño.

Además de corregir los mecanismos de validación de las atenciones, hicimos énfasis en asegurar que cuando se hable de atención integral, se trate de 9 atenciones que reciben los niños, no menos. Nuestra apuesta fue cualificar la Modalidad Familiar, en alianza con el BID; esta es una modalidad en la que los niños re-

ciben solo una visita de un equipo interdisciplinario al mes en sus hogares y paquetes alimentarios. Esto debe cambiar en la medida en que el presupuesto lo permita. Urge tener esta modalidad en el escrutinio público.

Quizás la principal apuesta en Primera Infancia fue la reforma al modelo de contratación. Se subieron los criterios de entrada del Banco de Oferentes que es desde donde se seleccionan los operadores para la prestación de servicios. Los interesados, por primera vez, debieron acreditar experiencia en educación inicial y adjuntar sus estados financieros para calcular su capacidad operativa (que se calcula según su patrimonio, capital de trabajo y capacidad de endeudamiento).

La otra gran novedad fue la inclusión de criterios objetivos y técnicos para la selección de operadores. Se expidió la invitación pública IP-003 de 2019 con lineamientos para adelantar procesos de selección competitivos en todas las Direcciones Regionales. Se desarrolló un Indicador de Desempeño, Ideas, en el que la opinión de los padres de familia pesa hasta en 20%. Además de este indicador, los contratistas se seleccionaron según su propuesta pedagógica, capacidad operativa y aportes de contrapartida. En

## El Goliat del lujo



**MARÍA FERNANDA HERNÁNDEZ**  
Emprendedora  
mariaf@priscilalab.com

El lujo nació en la antigua Grecia donde se ofrecían piezas únicas como tributos a los dioses con la convicción que quienes daban mayores ofrendas eran más favorecidos. Se convirtió en símbolo de clase y en una industria por política pública en Francia durante el reinado de **Luis XIV**, manteniendo el respeto por los oficios tradicionales y cantidades limitadas de producción como precepto. Luego de la revolución industrial y de manera consistente a lo largo del Siglo XX, los artículos de lujo se convirtieron en símbolos de poder, de diferenciación y de satisfacción personal. Ahora hemos llegado a un punto en que el consumo de lujo se popularizó y está regido por grandes conglomerados.

El líder incontestable es **Lvmh Moët Chandon Louis Vuitton SA** cuya capitalización pasó a finales de 2019 US\$200.000 millones posicionándola como la segunda empresa más valorada de Europa por encima de **Unilever** y **Anheuser Busch**. Esto la convierte en una fuerza imparable dentro del sector y le da una participación enorme del gasto de artículos de lujo personal en el mundo. **Lvmh** es tres veces más grande que el segundo (**Kering** dueño de **Gucci** y **Saint Laurent** entre otros) y cinco veces mayor que el tercero (**Richemont** que incluye **Cartier**, **Montblanc**, y **Chloé**). El pre-

sidente y CEO **Bernard Arnault** fue el segundo hombre más rico del mundo en el 2019 según la revista *Forbes*.

El grupo **Lvmh** se formó en 1987 con la fusión de **Louis Vuitton** y el grupo de vinos y licores **Moët & Chandon**. Hoy tiene más de 70 marcas, incluyendo **Dior**, **Luis Vuitton**, **Kenzo** y **Sephora**.

### ¿NO HAY CAMPO PARA PEQUEÑAS FIRMAS EN EL MERCADO DEL LUJO?

El conglomerado se ha caracterizado por su capacidad de conservar el anhelo por sus marcas a lo largo del tiempo. Ha sabido enriquecerlas con contenido fresco manteniéndolas relevantes, calibrando la mezcla de productos entre ítems de alta gama y bienes a precios asequibles para clientes aspiracionales de manera que tiene ciclos de crecimiento constante. Su portafolio está compuesto por nombres de alto reconocimiento y pequeñas marcas con gran potencial, las cuales va desarrollando y cultivando.

Como hizo con **Bulgari**, la cual adquirió al borde de la quiebra en 2011 y posicionó como joyas de alta gama logrando duplicar las ventas y multiplicar por cinco las ganancias operativas. Además de las economías de es-

cala y ventajas predecibles que le da su tamaño en el ecosistema de la moda tiene campo para acometer emprendimientos donde ve interés de mercado. Tal es el caso de la marca de cosméticos de **Rihanna Fenty Beauty**, desarrollada internamente controlando todo el proceso hasta la distribución alcanzando casi US\$500 millones de ventas en el primer año.

Este año cuenta con la incertidumbre del virus Covid-19 dado que los consumidores chinos representan 30% del consumo de lujo personal en el mundo. El e-commerce tampoco ha sido su fuerte pues según **Bernard Arnault** no han visto la manera de convertirlo en un negocio rentable. Sin embargo, están incursionando de manera significativa en el lujo experiencial en otros campos con la adquisición de hoteles en Italia, trenes del **Orient Express** y un complejo que incluye spa, restaurantes y tiendas en Londres.

¿No hay entonces campo para pequeñas firmas en el mercado del lujo? ¿Estamos a merced de los grandes jugadores? Hay quienes lo creen así y también los que alegan que los clientes están en búsqueda de identidad y originalidad y hay por lo tanto auge de productos diferenciados selectivos en un mercado cada vez más grande.