

SUS
SEÑORÍAS¿Hacia dónde
caminamos?

En la crisis de Perejil, Marruecos comprobó que había un vecino fuerte. Ahora, con la huelga de hambre de Haidar, ha comprobado que tiene un vecino débil. Ha financiado a piratas y, ahora, cede ante Marruecos. ¡Qué Gobierno! La "coincidencia" del re-

greso de Haidar con el acuerdo agrícola firmado entre la UE y Marruecos es un tanto sospechosa. ¿Perjudicados? La huerta española. ¿Beneficiarios? Marruecos y Francia, que ha logrado marcar -otra vez- la pauta de este Gobierno. Y Estados

Unidos que ahora tiene un elemento añadido para presionar a España. ¿Ha hecho algo bien este Gobierno y su presidente Zapatero? Se supone que sí, porque seguimos caminando. En cola, pero avanzamos. Pero, ¿hacia dónde? **Servet**



“Yo no soy de la 'ceja' y al que lo diga, lo mato”

Pilar Bardem
Actriz y presidenta de la Fundación AISGE.

La reforma sanitaria de Obama

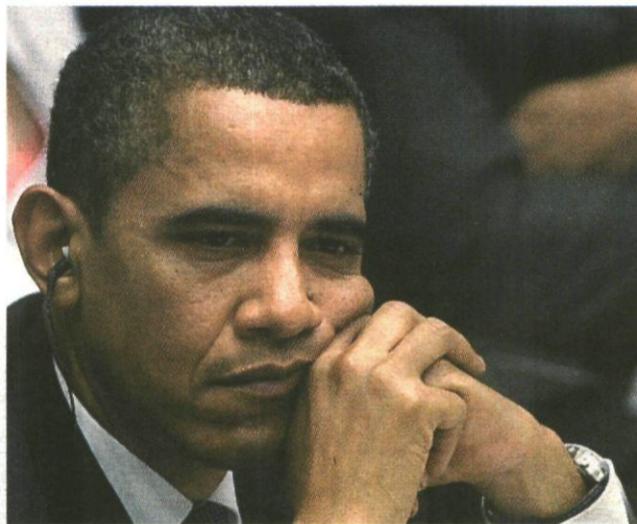
CARLOS
HUMANES

Las últimas crónicas sobre la actividad parlamentaria estadounidense previa a las vacaciones navideñas apuntan hacia la posibilidad de que la reforma sanitaria que impulsa el presidente de EEUU, **Barack Obama**, y que fuera la oferta estrella de su programa electoral, pueda llegar a buen puerto antes de la fecha de cierre prevista para 2009 en el Congreso y el Senado. A la vista de lo que se conoce sobre el tránsito del proyecto por los correspondientes ámbitos legislativos en los que debe ser refrendado, las premisas iniciales han sido recortadas en prácticamente un 50% en las distintas negociaciones necesarias para que la proposición de Ley tuviera, más o menos, asegurada su aprobación. No obstante, si en lo que queda todavía para la norma sea firmado por el inquilino de la Casa Blanca su texto actual se mantiene intacto, 30 de los 45 millones de ciu-

dadanos de aquel país, un 15,2% de la población, que no disponen de cobertura sanitaria alguna podrían incorporarse el próximo año al peculiar sistema de sanidad pública del país. Un logro evidente, se mire por donde se mire.

Pero la batalla que se ha desencadenado alrededor del plan tiene poca relación con estas consideraciones humanitarias. Hay otros factores que han ocupado menos espacio en las páginas informativas sobre este combate político y, sin embargo, han podido ser más decisivos tanto para la virulencia con la que se ha desarrollado la pugna como con su posible resultado final. En los medios de comunicación más contrarios al proyecto sanitario de Obama se ha puesto un énfasis especial en el gasto público a corto plazo que supone la reforma que impulsa el presidente. La factura total supone un gasto anual de 87.500 millones de dólares que deben desembolsarse a lo largo de una década. Una suma muy elevada que, sin embargo, aún sería mayor en el mismo período, si no se realiza la reforma. En total, 132.000 millones más.

¿Incomprensible? No del todo. Se da la circunstancia de que, a pesar de que el sistema sanitario público de EEUU no prevé la



Sin reforma la factura ascenderá a 132.000 millones de dólares. EFE

cobertura sanitaria universal, o quizá precisamente, por eso, el conjunto de los gastos del sistema, en el que se incluyen los presupuestos federales, regionales y locales previstos por el Gobierno central, los estados y las municipalidades, suma unos 2,3 billones de dólares anuales. Nada menos que el 16% del PIB de EEUU. Y si esta reforma, u otra encaminada a lo mismo, no se pone en práctica, en 2015, el guarismo alcanzará el 20% del total de la riqueza producida en un año por el gran país norteameri-

cano. En esas fechas, el gasto del sistema sanitario público estadounidense sería, en términos de su relación con el PIB, el doble del que se realizaría de promedio en los grandes países de la Unión Europea, según los datos de la OCDE. Ahora en estas naciones, cuya población sí dispone de cobertura sanitaria universal, el desembolso apenas alcanza al 9,7% del PIB.

Evidentemente, estamos ante una paradoja. Un conjunto de ineficiencias, duplicidades y programas que corren en pa-

ralelo, que suponen un negocio de espectacular volumen para las aseguradoras sanitarias estadounidenses que son, por eso mismo, las componentes del principal grupo interesado en que descarrile el proyecto presidencial. Un plan que, como mínimo, lograría un reordenamiento de la situación y poner, definitivamente, el freno a la aceleración y el proceso de crecimiento, casi geométrico de esta partida del gasto que se ha expandido espectacularmente en la última década sin cumplir las expectativas de los ciudadanos del país. La diferencia marcada por las cifras es tan evidente que, el lobby opositor, ha intentando obviarlas a lo largo de todo el proceso de discusión, y sustituir las en su argumentario por consideraciones morales que ni siquiera estaban planteadas en la propuesta electoral del Obama. Sin embargo, hasta en el frente más centrista del Partido Demócrata, fuertemente ligado a los seguros privados por la vía de la financiación de las campañas, se ha impuesto la idea de que era necesario llegar ahora a un acuerdo en este asunto para, al menos, imponer un límite máximo al crecimiento de un gasto imposible de soportar. ♦

LOURDES
LÓPEZDirectivos
en tránsito

Vivimos tiempos difíciles y a pesar de las cábalas, no logramos ver un final claro a las turbulencias económicas y financieras. Estamos siendo testigos de cambios importantes y reestructuraciones en empresas, tanto en el organigrama como en las funciones que desempeña cada uno de sus directivos. En ocasiones estas transformaciones obligan a cambiar las líneas de actuación, a desarrollar nuevas parcelas específicas de negocio o a potenciar, reestructurar y optimizar recursos y áreas concretas.

Desde siempre las empresas han pasado por momentos en los que el cambio era necesario para mejorar y adaptarse al momento. Las reestructuraciones no están forzosamente reñidas con la contratación de directivos.

Los *headhunter* siempre aportan consejo, tanto a las empresas como a los directivos, en sus decisiones acerca de planes de carrera, de cambios estratégicos, etc. En estos momentos de cambio, tan inusuales, el *headhunter* está ampliando su consejo también al terreno personal, prestando soporte más humano a los directivos en tránsito.

No es extraño que, ante los perfiles con mayor experiencia, en su consejo surja la alternativa del auto empleo y sugieran a los directivos "capitalizar" su experiencia, pasar al otro lado de la mesa y poner sus conocimientos al servicio de otros directivos y empresas, en áreas tan diversas como la consultoría, la asesoría empresarial, el *coaching*, el *interim management*, etc.

Son tiempos difíciles y nos hemos de apoyar en la creatividad para desarrollar todo el potencial y dar el impulso definitivo a las empresas y directivos que lo necesiten. ♦

Lourdes López es directora de Master Consulting

Una política de competencia responsable

PHILIP
MARSDEN

La Dirección General de la Competencia de la Unión Europea tiene autoridad para asumir diferentes causas por importantes que estas sean, y ganarlas, lo que tiene un efecto real para los consumidores. A lo largo de su historia es cierto que ha modernizado su actuación en diferentes áreas, pero aún le quedan cosas por hacer. Quizá no tanto

modificaciones, como analizar y determinar lo que realmente es eficaz y lo que no.

Los supervisores de la competencia castigan a los infractores, y nadie objeta sobre ello, pero soy de los que piensan que la sanción debe ajustarse a la "falta", y servir sobre todo para modificar el comportamiento del que la comete. Es evidente que las multas elevadas parecen enviar una señal sobre el coste que produce conculcar la normativa sobre competencia, pero a la vez se convierten en titulares capaces de atraer críticas.

Las elevadas multas que la Comisión ha impuesto en asuntos clave han suscitado algunas dudas sobre cómo se juzgan los casos antimonopolio, cómo se cal-

culan las sanciones, y hasta qué punto son eficaces para cambiar conductas y ayudar a los consumidores.

Como Comisario de Competencia, **Joaquín Almunia** tiene la oportunidad de garantizar que la aplicación del régimen sancionador sea legítimo en cuanto a su procedimiento, y eficaz en lo que a resultados se refiere, porque además de multas elevadas, quizá también serían útiles sanciones más específicas.

El nuevo Comisario de Competencia debería preguntarse si el sistema sancionador actual funciona. Multar a una empresa penaliza a los accionistas y a los empleados, y puede incluso, cambiar la cultura corporativa. Sin embargo, las empresas no

consideran la sanción como el principal motivador para respetar la norma. De hecho, un estudio de la Oficina del Reino Unido para el Comercio Justo (*Office of Fair Trading, OFT*) demostró que, para inducir al cumplimiento de las leyes, las empresas valoraron las multas como cuarta opción en importancia, por detrás de las condenas penales, la descalificación de los directores y la mala publicidad.

Joaquín Almunia debe hacer que la Comisión mantenga su liderazgo intelectual e invierta en investigaciones prácticas. Una cuestión importante que ha de resolverse es si los mercados de la innovación están bien atendidos, al obligar a las empresas líderes a que abran sus

sistemas a competidores. ¿Crea este hecho más competencia útil y fomenta la innovación de los pequeños participantes, o por el contrario debilita los incentivos a las empresas líderes para desarrollar sus productos? ¿Significa que con esa obligación los pequeños competidores adaptarán sus productos al estándar de la compañía líder, para favorecer así una economía europea menos dinámica de lo que realmente debería ser? Se debe estudiar más este asunto, ya que existen opiniones muy divididas sobre el tema, en particular entre ambas orillas del Atlántico. ♦

Philip Marsden es director del Foro de Derecho de la Competencia.