

## OPINIÓN

El Comercio abre sus páginas al intercambio de ideas y reflexiones. En este marco plural, el Diario no necesariamente coincide con las opiniones de los articulistas que las firman, aunque siempre las respeta.

LOS PREJUICIOS

## El parque de las nanas

- ALFREDO BULLARD -  
Abogado

Mi mamá siempre se queja de ese parque porque van demasiadas nanas". Escuché esa frase hace unos días. El parque no era malo porque era feo, o grande o chico. Tampoco porque estaba mal ubicado o estaba lejos o era ruidoso. No era un parque descuidado por la municipalidad. No es que iban delincuentes o era punto de encuentro de corruptos o drogadictos.

La queja ni siquiera era porque había demasiada gente, sino porque iba al parque cierto tipo de gente, es decir, personas que han sido contratadas para desarrollar una actividad concreta: cuidar niños.

Esos niños no son unos niños cualquiera, eran de padres con ingresos como para contratar a una persona que los cuide. El problema no era que hubiera demasiados niños ruidosos o traviesos.

Lo que molestaba no eran los niños, sino quienes los cuidan. ¿A qué se debe la molestia? Dudo que sea el uso de guardapolvos blancos o el género de los cuidadores (virtualmente siempre son mujeres). La molestia parece ser el origen socioeconómico de las cuidadoras. Y quizás, más claramente, su pertenencia a una raza (o su no pertenencia a otra).

La queja parece partir de un prejuicio, que como el término indica, es un juicio emitido antes de considerar todos los elementos necesarios para hacerlo. Prejuizamos cuando llegamos a una conclusión antes de recorrer el camino necesario para arribar a ella. En realidad un prejuicio es una falta de juicio.

Como dice la cultura popular, un prejuicio es como juzgar la calidad de un libro por su portada. Pero la

portada no es lo relevante para pronunciarse sobre su calidad, porque lo relevante es el contenido. El prejuicio nos priva de las ventajas de saber más. Es un atajo que tomamos para eludir pensar y valorar.

Como decía William Haz-litt, "el prejuicio es el hijo de la ignorancia". Es una ignorancia conformista. Uno juzga porque no quiere darse el trabajo de aprender y conocer

**MALA DECISIÓN**  
**Quien prejuzga pierde oportunidades. Como bien dice Richard Epstein, quien se guía por el prejuicio se priva de escoger al mejor.**

lo nuevo. No solo castiga al prejuzgado, castiga más a quien prejuzga.

En el mundo hay personas buenas y malas. Unas tienen defectos y otras virtudes (la mayoría tiene virtudes y defectos). Hay gente con la que quizás no deseamos tratar y otras con las que deseamos relacionarnos. Pero el prejuicio crea una barrera que nos impide descubrir a los buenos porque nos hace presumir que son malos. Como decía Voltaire, "los prejuicios son la razón de los tontos". Todavía en



nuestro país hay demasiados tontos.

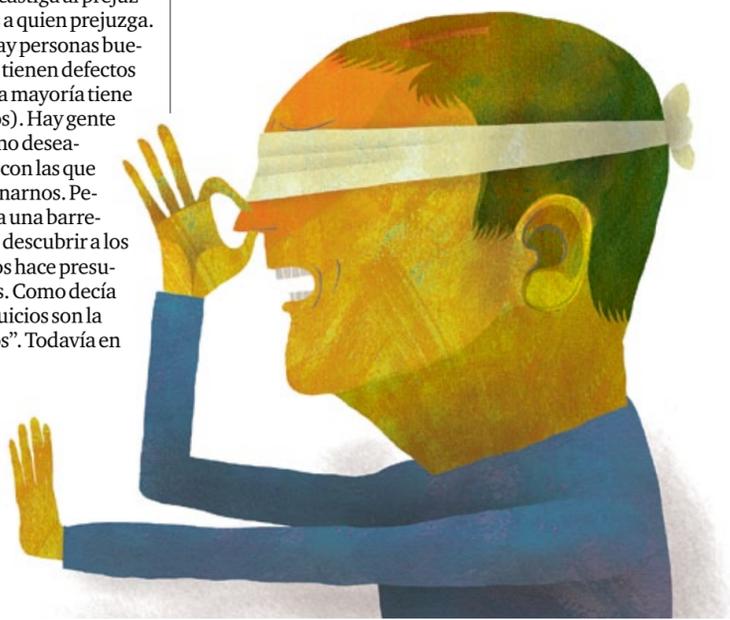
Los prejuicios nos dividen y separan. Segmentan la sociedad. Denigran sin justificación y deciden sin razón. En el caso de las nanas (o las llamadas "empleadas") contienen además un acto de hipocresía mayúscula. He escuchado con poca frecuencia frases como "es imposible conseguir una empleada a un precio razonable" o "ahora son unas engreídas y piden cada gollería". Se quejan de su presencia con el mismo énfasis con el que se quejan de su ausencia.

El tiempo castiga al prejuicioso. A las consecuencias del justificado juicio moral negativo se suman las consecuencias económicas negati-

vas. Quien prejuzga pierde oportunidades. Como bien dice Richard Epstein, quien se guía por el prejuicio se priva de escoger al mejor. Reduce su mundo, y se "autoencierra" en paredes limitadas y limitantes. Se hace prisionero de su ignorancia.

Afortunadamente eso está cambiando en el Perú. Desafortunadamente está cambiando demasiado lento. Cada vez el uso del término "cholo" o "chola" de manera abiertamente despectiva es menos frecuente. Pero tal uso está aún lejos de desaparecer. Y un país prejuicioso no tendrá la tolerancia necesaria para desarrollarse.

El problema no son los parques llenos de nanas, sino los parques llenos de prejuicios.



ILUSTRACION: VICTOR AGUILAR

MIRADA DE FONDO

## La lógica nacionalista

- IAN VÁSQUEZ -  
Instituto Cato

Es inquietante oír, como ocurrió hace unos días, al líder de la bancada nacionalista Daniel Abugattás exigiendo que se enfríen las relaciones comerciales con Chile. A raíz del caso de espionaje chileno, el congresista apeló al patriotismo para proponer medidas que harían daño no solo a ciudadanos chilenos que no tienen nada que ver con el caso, sino también, y más que nada, a los peruanos.

No tardó mucho para que el canciller Gonzalo Gutiérrez descartara la propuesta. Pero cada vez que altos funcionarios del oficialismo exponen o implementan ideas que van a contracorriente de las políticas de apertura que han hecho del Perú una de las naciones más exitosas de América Latina, lastiman la imagen del país y debilitan en algo su progreso. Por eso resultó tan lamentable que el presidente Humala haya cuestionado el patriotismo de El Comercio por haber presentado hechos y un punto de vista inconve-

nientes al gobierno. Tal conducta no tiene lugar en un país moderno o en uno que aspira a serlo.

Es probable que el gobierno haya subido el tono del asunto para distraer al país de sus cada vez crecientes problemas políticos. Si fuese así, no sería el primer gobierno en hacer tal cosa. Hay que estar también atento, sin embargo, de la mentalidad nacionalista que puede estar motivando al oficialismo. El nacionalismo valora a la colectividad por encima del individuo y considera que tiene una identidad diferente y superior a este. Para quienes definen esa identidad (los nacionalistas), los individuos que disienten o son diferentes, son adversarios—cosa políticamente útil durante un conflicto con otro país—.

En lo económico, la lógica nacionalista se mantiene. El comercio con otras naciones no es de beneficio mutuo. Como dijo el portavoz de Gana Perú al defender una revisión del tratado de libre comercio con Chile, el



Perú debe saber "cuánto de provecho tiene hoy Chile en razón a los peruanos". Pero en realidad, son individuos peruanos los que comercian con individuos chilenos y lo hacen de manera voluntaria

porque ambas partes perciben beneficios. Enfriar esos intercambios es imponer la voluntad de uno por encima de los deseos y las decisiones del resto de los peruanos. Si se limitara el acuerdo aerocomercial con Chile, como sugiere Abugattás, lo único que lograría es reducir la competencia e incrementar los precios para los consumidores nacionales.

De hecho, los chilenos, como los otros grandes inversionistas y comerciantes extranjeros en el Perú, han incrementado el bienestar de los peruanos, y especialmente de los de ingresos modestos, al ofrecer bienes y servicios a precios más bajos que nunca. Han jugado su parte en la disminución de la pobreza y el crecimiento de la clase media.

Es más, una razón poderosa por

la que el mundo está viviendo en el momento más pacífico de su historia, tal como lo documenta Steven Pinker y otros, es por el aumento del comercio y la libertad económica. El intercambio comercial ha hecho que la guerra sea más costosa, pues es relativamente barato conseguir bienes a través del intercambio y no a través de la conquista. A su vez, el conflicto armado reduce o elimina las ganancias comerciales.

Tal como lo han observado numerosos pensadores, el comercio también cultiva normas civilizadoras, pues para tener éxito, hay que ser honestos, mantener compromisos, y ofrecer al otro lo que desea. Los griegos antiguos parecen haber reconocido esas virtudes. La palabra griega para "intercambiar" (katallassin) también significa "convertir al enemigo en amigo". Eso lo ignora la lógica nacionalista.

El gobierno debe castigar el espionaje, y permitir que las relaciones entre peruanos y chilenos continúen floreciendo.

UN PROBLEMA POR GESTIONAR

## La crisis de las antenas

FERNANDO CÁCERES FREYRE  
Director ejecutivo de  
Contribuyentes por Respeto



Es fácil generar rechazo de la ciudadanía hacia algún producto o tecnología. Basta con que una autoridad o activista alerte que estos podrían causar daños a la salud y que todavía no se ha probado lo contrario. Esto es lo que ha ocurrido en nuestro país con las antenas de telecomunicaciones. Como la ciencia no puede demostrar que algo no es perjudicial, sino solo que todos los estudios realizados no identifican daños o riesgos, el terreno queda fértil para que la burocracia en defensa de la salud pública, y basándose en el famoso "principio precautorio", bloquee su progreso.

Ante todo, el principio precautorio al que se adhiere nuestro país es el de la Declaración de Río (1992), según el cual si existen amenazas de daños graves o irreversibles, aun sin certeza científica total, se deben adoptar medidas costo-efectivas de prevención. Y la solución costo-efectiva que se maneja casi universalmente son los límites máximos permisibles previstos para la radiación no ionizante por la Organización Mundial de la Salud, que ya tienen en cuenta las posibles lagunas en el conocimiento científico. Aun así, las mediciones realizadas por las autoridades en el ámbito internacional, incluyendo al Ministerio de Transportes y Comunicaciones (MTC), raramente superan el 2% de lo permitido; es decir, el margen de seguridad es incluso más amplio.

Frente a las alertas lanzadas en nuestro país, las reiteradas negativas de los municipios a dar licencias no se hicieron esperar. Para enfrentar esta crisis, el Congreso dio el año pasado una norma que buscaba simplificar los requisitos para instalar antenas y un proceso de aprobación automática que redujera la discrecionalidad municipal, sujeto a control posterior. Pero el proyecto de reglamento publicado por el MTC no solo crea requisitos adicionales, sino que otorga más discrecionalidad a las municipalidades en los procesos de control.

El problema de las antenas es uno de falta de aceptación social que se refleja en la política, como ocurre con las actividades extractivas, con el agravante de que no se deriva de un rechazo a la actividad ni hay afectados. Se trata de una crisis de percepción ciudadana sobre los riesgos asociados, cuya mejoría no se va a solucionar solo con debates legales ni campañas mediáticas.

En España, una crisis semejante viene siendo gestionada con éxito mediante una estrategia público-privada. Las empresas tienen recursos pero no credibilidad, por su interés en el negocio. Mientras las autoridades, sobre todo si contratan personas o instituciones reputadas, no tienen los recursos pero sí la credibilidad. Por lo tanto, son estos últimos quienes deben actuar como mediadores para concertar con los actores involucrados. Una institucionalidad que dé soporte al progreso de esta tecnología, que a todos beneficia, aportando seguridad al ciudadano y a las propias autoridades.

Como parte de este esfuerzo, se ha creado el Servicio de Asesoramiento Técnico e Información (SATI), con financiamiento privado pero gestión independiente de la Federación Española de Municipios y Provincias (FEMP), que ofrece asesoría directa a las municipalidades tanto sobre cuestiones legales, medioambientales, sanitarias, y técnicas, como de gestión administrativa, o respuesta a la alarma social.

Si la crisis no se empieza a gestionar bajo una alianza público-privada, veo muy poco probable que el entorno para el desarrollo de esta tecnología mejore. La clave es generar confianza en la población.

EL HABLA CULTA

- MARTHA HILDEBRANDT -

**Saltar en un pie.** En el reciente DRAE (2014) no figura este modismo verbal que expresa la idea de saltar de alegría o entusiasmo y que es usado en el Perú y otros países de la América hispana. En el diario limeño *Trome* (14/7/2014) se lee: "... [Susana] Villarán está saltando en un pie de alegría, pues el Jurado Nacional de Elecciones (JNE) validó su postulación...". Una locución equivalente de nivel popular es *saltar en una pata* (o en una sola pata), registrada también en el Perú, Nicaragua, Cuba, Ecuador, Bolivia, Chile, Argentina y Uruguay.

UN DÍA COMO HOY DE...

1915

### La importancia de los Dardanelos

**La importancia para los Aliados del paso a través de los Dardanelos es enorme, pues les permite bombardear Constantinopla, apoderarse del Bósforo y permitir que los productos alimenticios de Rusia pasen del Mar Negro al de Mármara y luego salgan por los Dardanelos al Mediterráneo, y de**

**allí vayan a Francia e Inglaterra. Al mismo tiempo se posibilita el envío de armas y municiones a Rusia, que hoy está prácticamente aislada del continente europeo. El estrecho de los Dardanelos se llamaba en la antigüedad el Helesponto, y aún algunas personas lo llaman así actualmente.**

El Comercio

Director General: FRANCISCO MIRÓ QUESADA C.

Director Periodístico: FERNANDO BERCKEMEYER OLAECHEA

**Directores fundadores:** Manuel Amunátegui [1839-1875] y Alejandro Villota [1839-1861]  
**Directores:** Luis Carranza [1875-1898]  
- José Antonio Miró Quesada [1875-1905]  
- Antonio Miró Quesada de la Guerra [1905-1935]  
- Aurelio Miró Quesada de la Guerra [1935-1950]  
- Luis Miró Quesada de la Guerra [1935-1974]  
- Óscar Miró Quesada de la Guerra [1980-1981]  
- Aurelio Miró Quesada Sosa [1980-1998]  
- Alejandro Miró Quesada Garland [1980-2011]  
- Alejandro Miró Quesada Cisneros [1999-2008]  
- Francisco Miró Quesada Rada [2008-2013]  
- Fritz Du Bois Freund [2013-2014]