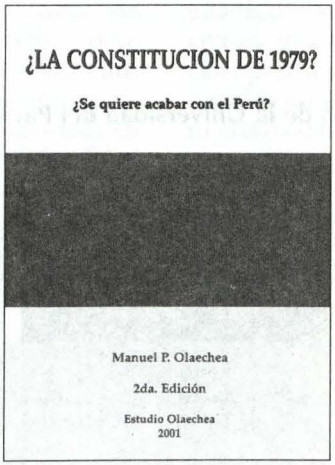
Libros y Revistas

Por: Esperanza Navarro Pantac
Héctor López Aréstegui

Olaechea, Manuel P.
***¿La Constitución de 1979? ¿Se quiere acabar con el Perú?* 2ª. ed.**
Lima: Estudio Olaechea, 2002. 228 p.



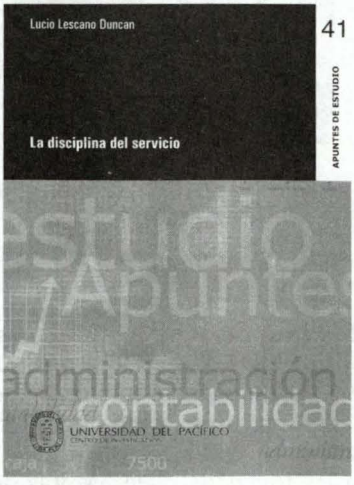
A propósito de la reforma constitucional propuesta por el gobierno transitorio de Valentín Paniagua, el autor pone sobre el tapete los peligros que implicaría para el país tomar como modelo la Constitución de 1979. La proyectada reforma tenía ante sí dos alternativas: optar por la de 1979, considerada humanista y garantista, encauzaba la economía hacia un régimen socialista y estatista con apertura para la intervención planificadora del Estado. La Constitución de 1993, en cambio, aunque espuria por su origen, presenta un articulado sobre materia económica que aplica en forma integral y comprensiva una economía social de mercado con seguridad legal y económica para las inversiones. El autor manifiesta con alarma que, el solo anuncio de que se podría volver a la Constitución socialista de 1979 sería suficiente para paralizar toda nueva inversión, especialmente la extranjera, que es la única con la que finalmente el país puede contar, en vista de que el capital nacional se encuentra destruido.

Al margen de consideraciones políticas, el autor sostiene que el tema en discusión no es cuál Constitución tomar como modelo, sino cuál es el régimen económico a determinar. En la primera parte del trabajo se refiere a las reflexiones sobre los "lineamientos generales para una nueva Constitución" que propuso la Comisión nombrada para al efecto. En la segunda, que constituye la parte medular del trabajo, hace un estudio comparativo de las dos constituciones, poniendo énfasis en la parte económica y judicial. El examen lo lleva a la comprobación de que ambas son muy similares en la mayoría de sus artículos, aunque la constitución de 1979 es excesivamente reglamentaria e incluye numerosas disposiciones que son materia de leyes; en cuanto a lo económico, la constitución de 1993 contiene principios reales, y la de 1979, en cambio, otorga garantías que se encuentran condicionadas por apreciaciones subjetivas de los poderes Legislativo y Ejecutivo. Más bien, en cuanto a las disposiciones sobre el Poder Legislativo y el Poder Electoral, deben ser tomadas de la Constitución de 1979, pues las de la Constitución de 1993 son inconvenientes. Observa que, en ambas Constituciones el Poder Judicial aparece como un Poder subalterno y disminuido. Finalmente, señala que existen algunas disposiciones de la Constitución de 1993 que corresponden a

otras de la de 1979, aunque modificadas para permitir los abusos del poder durante el "gobierno autoritario" de Fujimori.

El autor, doctor Manuel P. Olaechea Du Bois, es hijo del notable constitucionalista Manuel Augusto Olaechea. Se recibió de abogado en la Universidad Nacional Mayor de San Marcos el año 1941, y es socio principal del estudio de abogados Olaechea desde el año 1946. Es autor de las siguientes obras: *La autocontratación en la doctrina: el derecho comparado y el derecho romano* (1942); *Estudio Olaechea* 1878-1999 (1999); *Hacia un nuevo Código Civil* (1993); *Proyecto de la nueva Ley de Sociedades: su inconstitucionalidad y deficiencias* (1997). (ENP)

Lescano Duncan, Lucio
La disciplina del servicio
Lima: Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico, 2001. 227 p.



El servicio al cliente es el factor clave en la carrera competitiva de las organizaciones empresariales. En el mundo de hoy, el enfoque de servicio exige que las organizaciones determinen con claridad quiénes y cómo son sus clientes y que establezcan los modos adecuados para servirlos, incluso más allá de lo que ellos esperan. El servicio se convierte así en la plataforma que impulsa la imagen institucional, haciéndola día a día en cada detalle cotidiano, es decir, sirviendo. El ultimátum es que los días de las empresas que se basan sólo en sus productos, que no entregan servicio a sus clientes y que no operan con velocidad y eficiencia, están contados. El autor nos plantea el reto de profundizar sobre cómo hacer funcionar consistentemente una organización orientada al servicio, y para ello nos ofrece un modelo de gestión del servicio , inspirado en el desarrollado por Luis M. Huete (1998). La exposición del modelo, permite entrever su formación castrense, pues no duda en utilizar conceptos y términos militares para cada una de las fases: análisis del teatro de operaciones y selección del blanco objetivo; diseño del plan de batalla; detección, evaluación y monitoreo de contactos; parte de fuerzas y alertas.

El autor es Lucio Lescano Duncan, distinguido oficial de la Marina de Guerra del Perú, capitán de corbeta en situación de retiro, especialista en Comunicaciones navales. Es Master en Administración de Empresas, profesor de la Universidad del Pacífico y actualmente Director General de la Escuela de Dirección Intermedia CAME, que funciona bajo el auspicio de la Universidad de Piura. Su libro es un significativo aporte que muestra una nueva forma de hacer empresa, lo que él denomina la disciplina del servicio. Se basa esencialmente en el concepto de que la determinante del éxito es la actitud personal y no necesariamente la aptitud: las organizaciones de servicio dependen de su gente; las estrategias de marketing son importantes pero insuficientes.

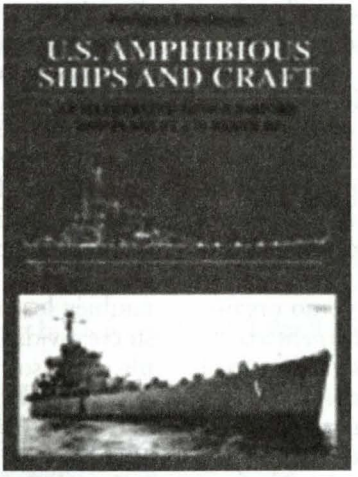
Señala como un factor importante para la empresa la imagen que proyecte sobre el medio y manifiesta que para construir dicha imagen es preciso orientar toda la organización hacia el servicio. Una cultura sólida será la base sobre la cual se erija la disciplina del servicio en una organización. Para ello habrá que desterrar del primer lugar de interés el enfoque del negocio, de la ganancia económica. Este enfoque está sustentado no en lo económico, sino en una filosofía compuesta de valores y principios para tratar de dar lo mejor de sí en aras de la satisfacción del cliente. La empresa del siglo XXI propone una filosofía y pasión por el servicio. Surge así un nuevo modo de ser como organización, la cual debe estar fundamentada en un cultura sólida orientada al servicio. En el caso del Perú, pone como ejemplo a la cadena de tiendas Wong, empresa peruana que ha logrado revolucionar el medio empresarial con las innovaciones del servicio al cliente: ha generado una causa asumida con compromiso por cada empleado de su organización. Esta nueva orientación de servicio es un ejemplo que está sentando escuela en las empresas de la capital, si no del país. El cliente se ha sentido gratificado podríamos decir, dignificado por la calidad de la atención que recibe. Pues hacia ello va la disciplina del servicio, a satisfacer la necesidad de estima de los clientes. Y es un aspecto nuevo dentro de nuestra sociedad, a tal punto que podríamos decir que se propaga como una acción sinérgica y de irradiación, en un verdadero cambio cultural de actitud hacia y desde el cliente.

Refiriéndose al caso concreto del entorno de las empresas peruanas, apunta algunos rasgos que nos restan competitividad en el ámbito global de los negocios: el pasivismo, por el que los peruanos tendemos a esperar que una situación se vuelva insoportable para decidirnos a actuar; el facilismo, criollada, la cultura "chicha", por la que se busca lo más fácil y no lo mejor, esto es, la mediocridad; el conformismo que frena la innovación, la investigación, el aprendizaje; la falta de compromiso: compromisos que se rompen con facilidad o que son asumidos a medias. Ante esto, propone desplegar una cultura de servicio. Considerando el Perú como empresa, manifiesta que deberíamos tener una clara idea de qué debemos enfocar hacia el mundo. En su opinión, el Perú debe enfocarse primero como un país orientado al servicio, con las condiciones que faciliten la estadía de turistas, y luego ha de cimentar su cultura inca con todos los lugares de atracción para los visitantes. No olvida rescatar también los rasgos positivos de los peruanos, su creatividad e ingenio y pone como ejemplo un caso referido a su experiencia en la Armada: haber llegado al puerto de San Francisco (California) formando parte de la dotación del viejo buque de guerra B.A.P. Independencia y ver la admiración en el rostro de los marinos americanos veteranos de la II Guerra Mundial, asombrados de constatar que con esa vieja nave habían sido capaces de surcar el Pacífico.

Para ellos, solo el gran ingenio y la buena voluntad de esos marinos habían logrado hacerla navegar y arribar con seguridad a puerto.

Al desarrollar el capítulo referido a la cultura y pasión por el servicio, plantea un diagnóstico y definición de la cultura que se desea tener como guía y alma de la organización, orientada en función del propósito de la empresa y propone los pasos para el cambio de cultura: ¿quiénes somos?; ¿cómo somos?; ¿quiénes queremos ser?; ¿cómo queremos ser?; ¿qué nos impide ser lo que queremos?; ¿qué tenemos que hacer para cambiar?, implementar un plan de acción. Sacadas fuera de este contexto, configuran un verdadero plan de vida que muy bien podría ir encuadrado en el ámbito filosófico o espiritual. (ENP)

Friedman, Norman.
U.S. Amphibious Ships and craft: an illustrated design history. U.S. Naval Institute Press. Annapolis, Maryland, 2002. 659 p



Guerra anfibia: Empleo combinado de fuerzas de mar y tierra para la toma o la defensa de un objetivo militar. El término es moderno, la estrategia antigua. Desde el fallido intento de invasión de los Persas a Grecia el 490 antes de Cristo hasta la actualidad, las victorias y derrotas de griegos, romanos, británicos y norteamericanos han enriquecido el conocimiento y la práctica de esta estrategia.

El presente libro se ocupa del aporte de conocimiento, innovaciones y experiencias de las Fuerzas Armadas Norteamericanas, en esta materia, durante en el siglo pasado, en particular del Cuerpo de Infantería de Marina, cuyo ingenio y tenacidad en el cumplimento del deber se demostró brillantemente en las grandes operaciones que marcaron el curso de la Segunda Guerra Mundial, en el Norte de África (1942), Tarawa (1943), Italia (1943 - 1944), Saipan (1944), Normandia (1944), Iwo Jima y Okinawa (1945).

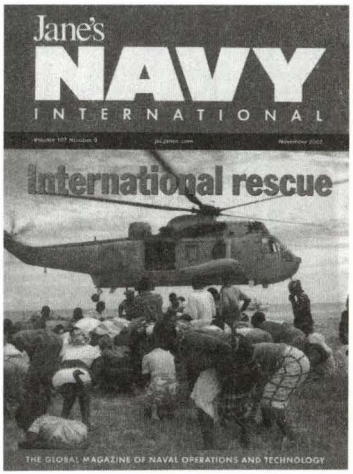
El desarrollo de estas operaciones fue la cúspide de un esfuerzo que empezó modestamente en las postrimerías del siglo XIX, a raíz de la experiencia adquirida durante la Guerra Hispano – Norteamericana de 1898. Ella significó la adquisición -por primera vez para de los Estados Unidos- de bases militares en el exterior. Ello llevó a replantear la misión de los Marines como institución. Es así, que en el lapso de 20 años, pasaron de ser tropa embarcada a cargo de la defensa de las unidades al papel preponderante en la evolución de la guerra anfibia, el cual sigue cumpliendo con honores como reza en su divisa: "Siempre fieles". Cabe destacar en este libro la riqueza y variedad de sus ilustraciones y la gran calidad de los planos, dibujados por A.D Baker, que deleitarán a todo estudioso e interesado en el tema.

Sin lugar a dudas, este libro es lectura obligada para los estrategas en guerra anfibia, de gran actualidad en el marco de la lucha contra el terrorismo desde el 11 de setiembre del 2001. (HLA)

JANE'S NAVY INTERNATIONAL
Octubre – Noviembre – Diciembre 2002

Cerca del 70 % de la población mundial vive en la proximidad de las 300 millas náuticas de la costa; cerca del 80% de la capacidad industrial mundial se localiza dentro de 100 millas náuticas de la costa. Por ello, es una prioridad tener la capacidad de proyectar una fuerza naval como componente sustantivo de la defensa nacional para todas las marinas del mundo. De esta materia de se ocupan, desde diferentes aspectos - tecnológico, humanitario y estratégico - los tres últimos números de la revista Jane's Navy International, correspondientes a los meses de octubre, noviembre

y diciembre del año 2002.



En su edición de octubre destacan tres artículos: el primero, titulado " Adelante, hacia el futuro", trata sobre el potencial militar de las unidades de alta velocidad para la guerra anti-submarina, operaciones de fuerzas especiales, contramedidas electrónicas y labores de minado. El segundo, titulado "Atacando desde el mar", examina la importancia adquirida por los misiles de ataque mar – tierra en el arsenal de las marinas de las grandes potencias, ilustrándose su evolución y mayoría de edad en el desarrollo del misil Tomahawk, en servicio en la Marina de los Estados Unidos desde 1980 y en la Marina Real Británica en la década de 1990. El tercero , y no menos importante, es el titulado "Tecnología comercial al mando", que examina el estado de la cuestión de la automatización de las unidades de combate, a fin de que cumplan con los requisitos de interoperatibilidad y economía de tiempo y material para el cumplimiento de las misiones asignadas.

En su edición de Noviembre, destaca el artículo titulado " Rol de apoyo de las Fuerzas Marítimas de Defensa en desastres naturales y ayuda humanitaria". Como se sabe, estas misiones abarcan desde la tarea tradicional de búsqueda y rescate hasta el envío de fuerzas en misiones de pacificación a rincones del planeta convulsionados por guerras civiles. Por supuesto, el rol que asumen las Fuerzas Marítimas de Defensa de cada país depende de su disponibilidad de recursos, así como su ubicación geográfica. Este artículo es de mucho interés para el análisis de la labor de nuestra Marina en la materia, que se puede ejemplificar en el apoyo brindado a las victimas del terremoto del 23 de junio del 2001 en el sur del Perú.

Finalmente, en su número de diciembre, resalta el artículo sobre la transformación estratégica de la Real Marina Australiana, que se manifiesta en la elección de un nuevo tipo de destructor para equipar su flota en los próximos 25 años. Es de destacar la importancia que tiene en este tema la reestructuración y participación de la industria naval local, así como el eje doctrinario sobre el que gira los esfuerzos australianos para dotarse de una marina con capacidad de proyección de fuerza. El adquirir nuevas unidades no es una mera cuestión de equipamiento, sino de filosofías de diseño, confiabilidad y proyección a futuro. (HLA)