

EDITORIAL

Catarrito+influenza= recesión

El secretario de Hacienda, Agustín Carstens, hizo oficial lo que economistas del país y organismos internacionales ya aseguraban, bueno y que los mexicanos sentían desde hace meses: "la economía mexicana entró en recesión".

Hacienda confirmó el dato en el Informe de Finanzas Públicas, en el cual se indica que el Producto Interno Bruto (PIB) cayó 7% entre enero y marzo de este año, cifras que se suman a las del último trimestre de 2008, donde la economía nacional registró una contracción de 1.6%, con lo cual se acumulan dos trimestres con cifras negativas, algo que técnicamente se define como recesión.

Parece que ahí no termina todo, las cifras no indican aún la actividad de abril, que por la temporada vacacional se reduce el índice de productividad, ni tampoco el impacto que causó la ahora llamada influenza humana en la economía del país, que según el propio gobierno, en una previsión optimista, afectará entre 0.3 y 0.5% el PIB, el cual se verá reflejado al segundo trimestre.

Sin embargo, algunos economistas calculan el costo de la crisis sanitaria hasta en cien mil millones de pesos, que representa alrededor de 1% del PIB nacional.

Las autoridades del Distrito Federal estiman en más de catorce mil millones de pesos el costo de la paralización de actividades en la ciudad, más de mil millones de pesos diarios. Hay sectores que se han desplomado: servicios, comercios y turismo, que es uno de los más importantes generadores de divisas para el país. El caso de los productores porcícolas es preocupante, con caída en venta de entre 60 y 80 por ciento.

Las cifras de inflación registradas en abril presentan ya un impacto. Según el Banco de México, a través del reporte del Índice Nacional de Precios al Consumidor, el costo de los alimentos tuvo un incremento de 10.5%, su registro más alto en casi diez años. Con esto, tan sólo en el último año, el precio de la canasta básica se incrementó en un 14.9%, mientras que el aumento salarial fue de apenas un cuatro por ciento.

Ante este panorama es urgente que se pongan en marcha los "estímulos económicos" que propuso el gobierno federal para apoyar los sectores afectados por la epidemia, sobre todo el referente a la reducción por parte de las empresas del pago mensual del Impuesto Sobre la Renta el pago en exceso que hubiesen realizado en el Impuesto Empresarial a Tasa Única (IETU), en lugar de hacerlo hasta la presentación de su declaración anual, medida que sin duda será un salvavidas en particular para las pequeñas y medianas empresas.

No solo eso, ojala el gobierno piense en otorgar incentivos fiscales a empresas o negocios dedicados a la exportación y manejar estos a través de devoluciones de IVA o de otros impuestos, como una medida para reactivar la economía.

Porque entre el catarrito que nos dio con la crisis económica de Estados Unidos y la influenza humana, la recuperación en la economía puede tomar más tiempo que los seis meses que ahora pronostica Carstens.



DECISIÓN Y VALOR

POR JORGE EDUARDO PELÁEZ

Planeación estratégica, el origen de todo

Hace unos días platicando con un cliente, objetábamos alrededor de la idea de que los procesos de planeación en las organizaciones se han convertido en muchos casos en ejercicios sin razón, y que son ejecutados por la gerencia más por cumplir con un proceso, que como una verdadera herramienta de administración. Esto es cierto, desde su elemento más fundamental que es la filosofía empresarial, el establecimiento de la visión, la misión y, lo más importante de todo, los valores organizacionales, hasta su implementación, el proceso de planeación estratégica ha perdido vigencia. En una reciente encuesta a directivos de las 500 de Fortune, se reconoció que más del 80% de estas empresas habían desestimado su confianza al proceso, y que casi todas también recortaron personal dedicado a esta función, amparados en la idea de que planear en estos momentos de turbulencia es algo que no genera resultados tangibles, por lo menos en el corto plazo.

En mi experiencia como consultor de empresas grandes y medianas, me resulta sorprendente muchas veces encontrar firmas con una elevada reputación de estrategias en su mercado con departamentos especializados y gente educada técnicamente en planeación, y darme cuenta más adelan-

te de que a la hora de poner manos a la obra todo queda en documentos, carpetas, buenas intenciones, y gasto de energía y recursos mal, asignados, provocando que la alta dirección desconfíe de los planes y se dedique más a intuir y analizar lo que pasa y no lo que puede pasar.

En cuanto a la primera gran causa, creo que el motivo fundamental es que ya no es posible hablar de planeación de largo plazo si consideramos éste de cinco años en adelante. Las premisas de estimación, las bases financieras y las variables económicas son ya impredecibles no solo a cinco años, sino a dos y a veces hasta a uno. Simplemente preguntémosnos si podemos determinar con exactitud cuál será la paridad del peso frente al dólar el trimestre siguiente y veremos que poder hacer un pronóstico adecuado es sumamente complejo en las condiciones actuales, así que si queremos tener confianza en los presupuestos, debemos aceptar el nivel de asertividad del pronóstico, es decir, qué tan posible es que eso que hemos planeado de verdad suceda. Si la empresa analiza su habilidad de predicción y define marcos de tolerancia más o menos flexibles, no es seguro que consiga lo planeado, pero sí que se acerque más a lograrlo.

En cuanto a la segunda causa,

ésta es más clara por lo menos para mí, una organización, siempre deberá privilegiar la estrategia sobre la operación, el famoso adagio del huevo y la gallina aplica perfectamente porque una es fuente de la otra y desatenderlas es dar al traste con todo lo planeado. Cierto, las presiones del resultado de corto plazo son siempre fuertes, y lo son porque suceden en el presente, eso nos da la sensación de que podemos de alguna manera "controlar" el resultado, pero esto es solo un fenómeno de percepción, si la estrategia ha sido planeada de manera adecuada, la disciplina de ejecución es probablemente el único trabajo verdaderamente valioso que el grupo directivo tiene. Planear, organizar, dirigir y controlar las muy conocidas etapas del proceso administrativo, siguen estando vigentes en la gestión efectiva. De la misma forma las cuatro tareas fundamentales, administrar recursos escasos, tomar decisiones asertivas, relacionarse de manera efectiva y lograr resultados, aseguran mantener una operación confiable. Sin embargo, lograr la estrategia instituida en la organización genera el logro más prioritario de un gestión efectiva: crear sustentabilidad, o dicho de otra manera, llegar adonde dijimos... que íbamos a llegar.

jepelaez@ser-mas.com

Así Lo dijo...

"No tenemos todavía cuantificado las pérdidas en el sector porcícola"

Gerardo Ruiz Mateos, secretario de Economía, que no se había enterado que mientras declaraba esto, la Confederación Mexicana de Porcicultores, órgano cúpula del sector, contaba con el daño real, que ascendía a pérdidas por cerca de dos mil 500 millones de pesos.

CARTAS



redaccion@t21.com.mx

Aprovecha este espacio, solo tienes que mandar un correo a la dirección: redaccion@t21.com.mx o bien comunicarte al 85 00 57 87 de la Ciudad de México.

Comercio T21

Director General
Osiel I. Cruz Pacheco

Gerente General
Norma Galindo Juárez

Editor
Enrique Torres Rojas

Coeditor Gráfico
Jorge Humberto de la Rosa Salazar

Consejo Editorial

Eduardo Asperó
Zanella
Pacer Stacktrain

Francisco Cruz
González
Translog

Francisco Uribe
Calleja
Autotransportes Astros

Gustavo Llamas
Galaz
Logyt

José Manuel Vargas
Consultor Comercio
Exterior

Roberto Ramos
Casas
I-TRANS

Redactores: Miguel Ángel Castillo Ortiz, Didier Ramírez Torres, Purificación Lucena Pineda, Julio César Pineda Dosal

Diseño Benito Suárez Loza **Infografía e Ilustración** Diseño T21

Administración Claudia Ramos Sánchez, María del Socorro Mondragón Hernández **Ventas** Felipe Ramírez Arroyo, Leticia Lavara Castillo, Sonia Girón Salas, Ezzeldin Abdel Momen del Río **Sistemas e Informática** Aender Vargas García **Logística** Araceli Nieto Hernández y Jesús Romero Contreras **Suscripciones** Seydel Yadira Cruz González

Circulación certificada por Lloyd International, S. de R.L. de C.V.



Comercio T21 es una publicación de Grupo Comunicación y Medios S.A. de C.V. Editada en Luz Saviñón 1707 Col. Narvarte, Deleg. Benito Juárez, C.P. 03020, México, D.F. Tels. 5682-7079 y 5682-4178
Editor responsable: Osiel Cruz. Registrada ante la Dirección General de Derechos de Autor de la Secretaría de Educación Pública con el Certificado de Reserva de Derechos al uso exclusivo del título número:04-2009-100510502300-101, Registro ISSN 1870-5677 Certificado de Licitud de Título N° 13494 y Certificado de Licitud de Contenido N°11067. Dileasa, con domicilio en Amado Paniagua N°43 Col. Moctezuma 1a. Sección C.P. 15500, México, D.F. Prohibida la reproducción total o parcial sin el permiso expreso de los editores. Los artículos publicados son responsabilidad absoluta de los autores y no reflejan la posición de los editores. Prerensa e Impresión: Milenio Diario S.A. de C.V., Avena 17 Col. Granjas Esmeralda, C.P. 09810 Del. Iztapalapa, México, D.F. fecha de impresión: 10 de mayo del 2009.



COMERCIO Y ECONOMÍA

POR JOSÉ MANUEL VARGAS MENCHACA

Resultados mixtos

En abril emitió la Secretaría de Economía seis resoluciones referentes a *antidumping*. La primera publicada en el DOF el 2 de abril, una resolución derivada de un examen quinquenal sobre las importaciones de malla cincada o galvanizada, originarias de China, mediante la cual se determinó la continuación de la cuota compensatoria por cinco años más contados a partir del 24 de julio de 2007. Cabe señalar que la cuota fue originalmente establecida el 24 de julio de 2002 en 2.80 dls./kg., en esta ocasión la Secretaría aplicó la norma del derecho inferior (*lesser duty rule*) y determinó una cuota de 0.45 dls./kg. a pesar de que el margen de discriminación de precios calculado durante el examen fue de 2.85 dls./kg., es decir la cuota compensatoria sólo representa el 15.78% del margen encontrado.

Otra resolución publicada en el DOF el 8 de abril fue la relativa al recurso de revocación interpuesto por Tubacero en contra de la resolución final de la investigación *antidumping* que analizó las importaciones de tubería de acero al carbono con costura longitudinal recta proveniente de Alemania, la cual tuvo como resultado la no imposición de cuotas compensatorias. Ahí se concluye en la resolución final publicada el 8 de junio de 2007, en el sentido de no imponer cuotas.

En tercero, el 9 de abril se publica en el DOF la resolución de policloruro de vinilo (PVC) proveniente de Alemania, mediante la cual a petición de Industrias Plásticas Internacionales y Durman Esquivel se inicia un procedimiento de revisión de las cuotas compensatorias de 12.5, 18.9 y 34.6% establecidas el 5 de junio de 1991, bajo el argumento de un cambio en las circunstancias. Como resultado de diversos exámenes quinquenales, las cuotas se han mantenido vigentes y el último examen determinó la continuación de las mismas por cinco años más contados a partir del 15 de agosto de 2005.

En cuarto, el 21 de abril se publica en el DOF la resolución final de la investigación *antidumping* sobre las importaciones de válvulas sin casquillo y atomizadores de plástico originarias de China, iniciada mediante DOF del 17 de octubre de 2007; conforme a la resolución final no se impone cuota compensatoria a las válvulas sin casquillo; en cambio para los atomizadores de plástico se establece una cuota de 86%; no obstante que

el margen de *dumping* calculado es de 397.76%, es decir, la Secretaría determinó aplicar la *lesser duty rule*. Con lo anterior queda claro que se modificó la cuota compensatoria provisional de 114% establecida el 17 de diciembre de 2008 y que la cuota definitiva sólo representa el 21.62% del margen encontrado.

En quinto y sexto lugar tenemos que el 22 de abril se publican en el DOF dos resoluciones por las que se concluyen sendos recursos de revocación, por un lado, el presentado por *Neway Valve* el 5 de marzo de 2007 con respecto a la resolución final del examen de vigencia de las cuotas compensatorias publicada el 11 de enero de 2007 sobre las importaciones de válvulas de hierro y acero originarias de China. Mediante dicha resolución final se determinó continuar por cinco años más, contados a partir del 21 de febrero de 2006, las cuotas de 4% para *Newman's Incorporated* y de 105% para todas las demás exportadoras. La resolución en comento no modifica esta situación toda vez que sobreyó el recurso bajo el argumento de que la Secretaría revocó las cuotas compensatorias mediante resolución publicada en el DOF el 14 de octubre de 2008.

Por otro lado, el recurso interpuesto por Muebles Tapizados Mónaco el 18 de junio de 2006 sobre la resolución final del examen de vigencia de las cuotas compensatorias publicada el 3 de marzo de 2006 sobre las importaciones de hilados y tejidos originarios de China. De acuerdo a la resolución final, continuará con las cuotas por cinco años más contados a partir del 19 de octubre de 2004. Sin embargo, con motivo de la negociación con China, mediante resolución del 14 de octubre de 2008 se resolvió eliminarlas, motivo por el cual se desecha por improcedente el recurso de revocación. Es de hacer notar que el encabezado de los párrafos 14 a 16, aluden a "sobresimiento" y no a improcedencia.

Cabe señalar que varias de estas resoluciones tienen como factor común el largo tiempo que se tomaron las autoridades para emitir dichas resoluciones y al hecho de que en aquellos casos en los que se impusieron o mantuvieron cuotas compensatorias, seguramente los productores nacionales están inconformes con los montos establecidos toda vez que son muy inferiores a los márgenes de *dumping* calculados.

josemanuelvargasmenchaca@yahoo.com.mx



DERECHOS RESERVADOS

POR MAURICIO JALIFE DAHER

La propiedad intelectual y la influenza

Si usted cree que existe poca relación entre ambos temas se equivoca. El primer lugar al que recurrir para obtener mayor información sobre la enfermedad, que tiene en jaque a las autoridades mexicanas e internacionales de salud, fue a los bancos de patentes que contienen los documentos que reflejan el conocimiento más avanzado sobre la enfermedad. La búsqueda reflejó que algunas universidades en Estados Unidos y empresas en Japón han venido trabajando en el asunto desde hace tres años en variantes de retrovirales conocidos que contemplan ya una acción terapéutica de amplio espectro para diversas modalidades de Influenza, aunque no se refieren expresamente a la gripe porcina como tal.

Lo que la búsqueda me permitió fue identificar que, en efecto, existen más de 13 mil patentes relacionadas a Influenza, lo que inevitablemente conduce, por una parte, a entender el enorme trabajo que a nivel mundial los laboratorios, universidades y centros de investigación desarrollan continuamente en relación a todo tipo de padecimientos, no siendo ésta la excepción; y en segunda instancia, la gran novedad que supone el surgimiento de este virus de la gripe porcina, que tiene casi nulas referencias en el sistema internacional de patentes. Una de las escasas menciones a la enfermedad se contiene en una patente tramitada ante la oficina japonesa a favor del laboratorio Suntory Ltd., que refiere un método de identificación y diagnóstico de diversos tipos de virus.

La pregunta obligada tendría que ser si la información que contienen los millones de documentos de patentes clasificadas que contienen los principales bancos en el mundo es confiable para determinar el

nivel de conocimiento que existe sobre un tema de salud como el que nos aqueja. La respuesta es que, por sus condiciones y características, si la información pertinente no aparece reflejada en solicitudes de patente, entonces lo más probable es que la investigación al respecto sea, o muy incipiente, o de plano inexistente.

Lo que conduce a esgrimir este argumento es la naturaleza misma del sistema de patentes, que motiva la presentación de solicitudes para proteger invenciones a fin de lograr los derechos monopólicos que la patente garantiza a quien la obtiene. Ello genera que, en cuanto un laboratorio o centro de investigación considera contar con evidencia suficiente, acuda en forma inmediata a presentar solicitudes que reclamen la paternidad de la invención.

Desde hace varios años los bancos de patentes se han convertido en una de las fuentes más ricas y sofisticadas de conocimiento mundial para competir. De hecho, el sistema de información que se ha construido a nivel internacional en relación a patentes, conforma uno de los mecanismos más equilibrados de la desigualdad entre empresas desarrolladas y empresas en formación al poner a disposición de todos, la información más apetecible de la industria.

El otro rubro que recuerda la potencia y justificación del sistema de propiedad intelectual en lo general, y de patentes en lo particular, es la fórmula de la recompensa que éste aparea, por cuanto, en este momento, el incentivo de desarrollar un fármaco para contener esta nueva enfermedad viral se convierte en un estímulo que habrá de atraer la inversión que se requiera para alcanzar el objetivo.

mjalife@jcv.com.mx

T21.com.mx

El periódico virtual de la cadena de suministro ahora más fácil y moderno:

- Lea a diario las principales noticias de la industria
- Consulte la **Revista T21** y el periódico **Comercio T21** en línea

Anuncie a su empresa en el portal más leído y utilizado de la industria

T21 Ventas: (55) 5682 7079 • 8500 5785 E-mail: ventas@t21.com.mx

