

EDITORIAL

Amarga situación del azúcar

Los reducidos inventarios de azúcar generados por la caída en la producción a nivel mundial han provocado alza en los precios internacionales.

Mucho de esto se debe a que los principales productores en el mundo han registrado baja en su producción, como la India, que pasó de elaborar 30 a 15 millones de toneladas, y a que Brasil, segundo productor del orbe, ha destinado buena parte de su cosecha de caña de azúcar para la generación de biocombustibles, y con ello una reducción en la oferta mundial.

La desestabilización de este mercado cambió el rumbo del mercado mexicano, ya que por exhorto de la Secretaría de Economía, buena parte de la producción nacional se destinó al mercado de exportación, sobre todo a Estados Unidos, lo que ha provocado un desabasto en el mercado local, que ya tiene sus consecuencias en el consumidor final.

Así, de las 400 mil toneladas que se enviaban al mercado de exportación, este año la cifra llegará al millón de toneladas, todo ello, porque la dependencia condicionó el otorgamiento de apoyos a los industriales en función del volumen de exportación alcanzada hacia el mercado norteamericano, según advirtió una parte de los industriales.

Para resarcir la falta de azúcar, la misma dependencia decide abrir cupos de importación, sin tomar en cuenta que el bulto de azúcar de 50 kilos que llega del exterior se estará comprando en el orden de los 470 pesos, en tanto que las exportaciones se realizaron a una cotización de 230 pesos.

El problema comenzó a tomar mayores dimensiones cuando por falta de lluvias se dejaron de generar cerca de 700 mil toneladas de azúcar, lo cual desencadenó menores inventarios y puso a trabajar a las leyes de la economía, que ante una menor oferta y mayor demanda los precios comenzaron su escalada, alcanzado casi 70% en 10 meses para el tipo estándar y 40% en refinada.

Así, al hacer un balance parece que lo que resultó un negocio para exportadores y, claro, también para los funcionarios de gobierno encargados de cumplir con los acuerdos comerciales, generó en otro sentido, un problema para el sector industrial y también para la población, de enfrentar costos más altos.

Ahora el dilema radica en saber si se aprendió la lección y se tomarán previsiones para el siguiente ciclo en donde se estima nuevamente una menor producción, o si se antepondrán los acuerdos comerciales al abasto local.



DECISIÓN Y VALOR

POR JORGE EDUARDO PELÁEZ

Liderazgo con responsabilidad...

En estas épocas de cambio y de establecimiento de nuevas reglas para el mundo empresarial, muchas cosas deben transformarse o corren el riesgo de morir. Una de ellas es el estilo de liderazgo, que sencillamente se define como eso que las personas esperan de aquellos y aquellas que supuestamente los guían y les marcan el rumbo.

Tres son los aspectos relevantes que un nuevo líder debe cuidar: a) *modelar con el ejemplo*, b) *establecer las bases y disciplina para un cambio cultural* y c) *tener a la gente adecuada en el lugar adecuado*. De estos desde luego el primero es el más importante y esto se debe a que como lo dijo el gurú de la administración Peter Drucker: "Un líder produce los comportamientos que él o ella tiene con su equipo". Cuestiona entonces mucho ver cómo algunos gerentes y mandos medios se sorprenden cuando su gente no comunica bien, no toma responsabilidades y por ende no entrega resultados, cuando son ellos precisamente quienes no han sabido dirigir a ese equipo modelando de alguna manera lo que esperan produzca bajo su gestión.

La gente no se hace responsable porque no tiene los elementos para

hacerlo, y si a eso le agregamos la variable de que todos los seres humanos tendemos al confort, tenemos un problema que va más allá de simplemente dar órdenes y sentarnos a esperar que se cumplan.

Sé que probablemente esto suene un poco dramático, pero la verdad es que si un gerente no está consiguiendo los resultados de su puesto, es porque está haciendo algo mal, punto.

Desde luego que esta afirmación debe ponerse en un contexto, al decir que el o la gerente está haciendo algo mal, me refiero a que no ha sido capaz de diagnosticar qué de lo que maneja no es adecuado.

El caso más reciente que hemos podido observar alrededor de esta idea, en mi opinión, es el de General Motors. Esta empresa ha lanzado al mercado un proyecto de rescate que incluye básicamente cuatro líneas estratégicas que parecieran ser extremadamente obvias, lo asombroso del caso es que todas ellas son el resultado de decisiones y gestión directiva errónea. Lo que esta organización va a hacer es trabajar en un plan de racionalización de gastos y costos, enfocarse a líneas de negocio rentable, desarrollar talento ejecutivo y

desde luego iniciar una nueva estrategia de mercado orientada a tomar más en consideración a alguien muy importante... el cliente. GM muestra así algo que ya sabemos: las personas responden a los estímulos del exterior, y esto se debe a que el cambio es algo que nos acomode a muchos. De hecho el cambio es algo que nos confronta y nos llena de dudas, si el cambio no va a acompañado de responsabilidad, sencillamente no sucederá.

Las personas son las organizaciones y, mientras esta ley siga operando, lo que pase en la empresa seguirá siendo consecuencia de su gente, por ello podemos asegurar que la responsabilidad por el logro es un asunto que debe compartirse. Un gerente efectivo logra a través de otros y otros logran a través de un buen liderazgo.

Seas gerente, subordinado, ejecutivo o gente de la operación, tomar responsabilidad por los resultados de tu puesto no es una opción, es una demanda que te impone tú en tu trabajo. Responsabilidad es sinónimo de madurez y lealtad, sucederá a final de cuentas lo que tú provoques con tus actos, lo que se necesita es simplemente tener...decisión y valor...

jpelaez@ser-mas.com

Así Lo dijo...

"El punto más crítico de la crisis está quedando atrás, ya comenzamos a registrar incrementos en diversos sectores, pero el próximo año tendremos que enfrentar un shock económico",

Felipe Calderón, presidente de México, tratando de rechazar que exista alguna contradicción entre su discurso optimista y más negativo del secretario de Hacienda, Agustín Carstens.

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

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: Didier Ramírez Torres, Purificación Lucena Pineda, Karla Isabel Calderón Martínez, Luis Alberto Zanela Villegas

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, **Sistemas e Informáticas**
Aender Vargas García **Logística** Araceli Nieto Hernández y Jesús Romero Contreras
Subscripciones 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°11087. Dilesa, 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., Avenida 17 Col. Granjas Esmeralda, C.P. 09810 Del. Iztapalapa, México, D.F. fecha de impresión: 16 de agosto de 2009.



COMERCIO Y ECONOMÍA

POR JOSÉ MANUEL VARGAS MENCHACA

Azúcar, hexametáfosfato, conexiones y gatos

El 6 de agosto pasado se publicaron en el DOF dos Acuerdos por los que dan a conocer cupos para importar azúcar en lo que resta de 2009, en virtud de la reducción en la producción de 10.3%, del incremento en las exportaciones de azúcar mexicana a EUA y del incremento en los últimos meses de los precios de dicho producto en el mercado nacional. Así se establece en el primer cupo que mediante licitación documental o electrónica se otorgarán un cupo no mayor a 353.7 mil toneladas (tons); y para las importaciones originarias de Nicaragua, 39.3 mil tons libres de arancel.

Con respecto a otro tema, el 2 de enero de 2009 se publicó el aviso sobre las nueve cuotas compensatorias que deberían revisarse durante el presente año. Para el segundo semestre están hexametáfosfato de sodio y conexiones de acero al carbón, ambas de China. Con respecto al primer producto cabe señalar que la cuota de 102.22% se impuso a solicitud de la empresa Quimír el 3 de agosto de 2004, en consecuencia, previa manifestación de interés de la mencionada empresa, entregada el 5 de junio pasado, la Secretaría de Economía determinó publicar el 4 de agosto la resolución de inicio del examen quinquenal de la referida cuota, para efectos de analizar la continuación o eliminación de la misma; en tal sentido se fijó como período de examen el comprendido del 1 de abril de 2008 al 31 de marzo de 2009.

En dicha resolución se indicó que el hexametáfosfato de sodio es una mezcla de polifosfatos lineales, cuya comercialización se realiza en forma granular, en lajas o en polvo, en grados técnico y alimenticio. Además se estableció que las empresas importadoras son Gamma Comercial, Lagsom Química y Wegochem Mexicana; y como exportadoras Wego Chemical & Mineral Corp. y Stan Chem International Limited. Asimismo se tiene previsto que la audiencia pública se realice el 21 de abril de 2010 y la presentación de alegatos el 3 de mayo.

Por otra parte, el 5 de agosto de 2009 se publicó en el DOF la resolución por la que se declara el inicio del examen quinquenal correspondiente a la cuota compensatoria de 2.07 dg/kg., impuesta el 4 de agosto de 2004 a solicitud de la empresa Tamsa, a las conexiones de acero al carbón para soldar a tope, entre ellas: codos, tees, reducciones y tapas, en diámetros que van de 1/2 hasta 16 pulgadas, originarias de China. El productor nacional presentó su manifestación de interés el 1 de julio de 2009, proponiendo que el período investigado comprendiera todo 2008. Sin embargo, la Secretaría lo fijó del 1 de abril de 2008 al 31 de marzo de 2009.

En la resolución en comento se señaló que las conexiones también se identifican como accesorios de acero al carbón y en inglés *fittings*, y generalmente se utilizan en líneas de tubería para la conducción de diversos fluidos en sistemas industriales, calefacción, plomería, aire acondicionado e irrigación, entre otros. Como empresas importadoras se identificó a Ferretodo, Válvulas y Conexiones del Norte y Proveedor de Materiales Ancer; como exportadoras *4 Evergreen Group Inc., TFF International Ltd. y Chongqing Distric Bishan Foreign*. Se indicó que la audiencia pública se efectuará el 22 de abril de 2010 y la presentación de alegatos el 4 de mayo siguiente.

En otro orden de ideas, también cabe comentar que el 6 de agosto pasado se publicó una Aclaración a la resolución del 11 de junio de 2009 por la que se inició un procedimiento de cobertura de producto sobre la importación de elementos tipo botella, relacionados con las cuotas compensatorias impuestas a los gatos hidráulicos tipo botella con capacidad de carga de 1.5 a 20 tons., originarios de China.

La aclaración en comento básicamente tiene como propósito definir el sentido del procedimiento de cobertura de producto, ya que en el punto 14 de la resolución de inicio, se indica que los elementos tipo botella se clasifican en la fracción 8431.10.01. En cambio en la aclaración se establece que como resultado de un dictamen de la Administración Central de la Administración de Normatividad de Comercio Exterior y Aduanal "2" del 22 de junio de 2009, los elementos tipo botella deben clasificarse en la fracción 8425.42.02, es decir en la misma fracción en la que se clasifican los gatos hidráulicos tipo botella, de peso unitario igual o inferior a 20 kgs. y capacidad máxima de carga de 20 tons.

Con lo anterior resultaría más claro pensar que la cuota compensatoria de 18 dólares por pieza a los gatos hidráulicos originarios de China, impuesta a solicitud de la empresa Tamer el 23 de septiembre de 2005, se extienda a los elementos tipo botella originarios de dicho país, ya que dicho elemento es fundamental en la construcción de los referidos gatos; además, atendiendo a su naturaleza se clasifican en la misma fracción arancelaria. Sin embargo, toda vez que la empresa productora nacional realiza importaciones de dicho producto, se volverá en una afectación para la misma el extender la cuota a dichos elementos, en cuyo caso Tamer tendría que limitarse a obtener los mencionados productos con proveedores de otros países distintos de China o con productores mexicanos.

josemanuelvargasmenchaca@yahoo.com.mx



JUSTO A TIEMPO

POR SERGIO GARCÍA

La logística de la patada

Después de sendas victorias de nuestro seleccionado nacional de fútbol sobre su similar de Estados Unidos, la euforia se ha exacerbado. Es impresionante comprobar cómo una actividad lúdica logra unir sentimientos y deseos de millones de mexicanos y cómo cada uno de ellos siente suya la victoria.

Desde el punto de vista logístico, el líder actual del equipo nacional tomó al maltrato y alicaido seleccionado en uno de los momentos más difíciles en su camino al objetivo de cada cuatro años: El mundial de fútbol. Esta vez, la segunda que el mismo personaje se enfrentaba al mismo reto, la situación presentaba matices distintos y un entorno por demás hostil.

Las decisiones adoptadas desde la contratación de su antecesor de origen extranjero y los pobres resultados deportivos (situación del mercado) tenían a los integrantes del equipo con el ánimo por los suelos, (colaboradores de la empresa), a los directivos de la Federación (administración de la empresa) fuertemente presionados por el desperdicio millonario de recursos y cuestionados por los medios informativos, a la afición (los consumidores) sumida en una profunda decepción con pérdida de la confianza, producto del acumulado de las frustraciones y derrotas, y a los empresarios de los distintos rubros de negocio que ese deporte genera (consejo de administración), haciendo cálculos del impacto negativo en sus ingresos actuales y a futuro, si el seleccionado nacional no lograba mejorar (pronósticos).

La experiencia aconsejaba al nuevo líder, primero que nada, recomponer rápidamente al equipo para enfrentar los siguientes partidos oficiales, echando mano de los elementos con una mejor forma física y un ritmo futbolístico en cada posición, acorde a los compromisos, al perfil requerido y que no cargaran el lastre psicológico acumulado.

Paralelamente, debía diseñar una estrategia para el mediano plazo, a fin de conjuntar un equipo lo más competitivo posible, que le permitiera enfrentar un torneo regional en puerta y lograr el objetivo de vencer a su más emblemático contrincante, sin descuidar los aspectos de comunicación con una actitud asertiva y de auto crítica, ante

los reveses que seguramente se presentarían.

El inmejorable resultado alcanzado en el torneo regional, obteniendo la copa de campeón y las dos contundentes victorias sobre su acérrimo rival, dieron un dramático giro a la situación inicial y demostraron que con una estrategia clara, un plan de trabajo ajustado a las condiciones de la realidad, la cohesión de equipo y una férrea voluntad del líder —que le permitió vencer incluso la pérdida del control que por momentos exhibió— se pueden alcanzar metas que parecían irrealizables. Aunque el objetivo de participar en el evento mundialista aun no se logra, ha mejorado la actitud y la situación inicial ha pasado de ser crítica a ser manejable.

Pero, ¿cómo podemos inyectar a nuestra sociedad, a nuestro aparato productivo y a nuestro gobierno, esa misma fuerza para generar riqueza y crecer?

Hay que admitir que no existen fórmulas mágicas ni una sola persona o declaración para lograrlo. Por el contrario, hay que trazar estrategias nacionales íntimas sólidas que permitan sobreponerse a las deficiencias y sacar provecho de las cualidades con los recursos al alcance.

Se tiene que aprovechar la plataforma estructural y las inversiones que se han podido capitalizar desde nuestra apertura comercial. Es menester soportar el cambio en estrategias y metas claras, posibles y ambiciosas, así como en la fortaleza e inteligencia de nuestra gente.

Necesariamente los líderes en las distintas posiciones públicas y privadas deben infundir la confianza y dinámica necesaria y, sobre todo, estar convencidos de que en México no nos hace falta nada, más que visión, unir talento, aprender a trabajar en colectividad, sobreponerse al individualismo y pensar en el largo plazo.

Es urgente tomar en serio las cosas, eliminar los programas al vapor, hacer a un lado el negocio de la pobreza y enseñarle a la gente que generar riqueza solo surge con educación, fuerza de trabajo, voluntad y dedicación.

En suma, trabajar por el bien de todos, por una logística y una posición competitiva del país entero.

sgarciamac@botmail.com

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

