

EDITORIAL

Más tratados ¿para qué?

México es el segundo país con el mayor número de Tratados de Libre Comercio (TLC) en el mundo. La red de acuerdos de México con 44 países, en tres continentes, representa una oportunidad única para el comercio exterior y para la inversión, ya que abre una puerta a un mercado potencial de más de mil millones de consumidores, que representa dos terceras partes de las importaciones mundiales y 75% del PIB mundial, según ProMéxico, dependencia oficial dedicada a la promoción del comercio exterior.

El inconveniente de los tratados que México ha firmado es la falta de políticas y estrategias que permitan desarrollar de manera eficiente las oportunidades que ofrecen estos acuerdos, alega el catedrático de la Universidad Anahuac, Arnulfo Gómez, con base en el estudio que realizó llamado "El Comercio Exterior de México: Resultados de la Apertura y los Tratados de Libre Comercio".

De acuerdo al documento, del 2000 al 2008, México promedia 80% de su exportación a Estados Unidos, periodo en el que ha caído 8.6% el comercio; Canadá es el segundo país a donde se envía otra parte de la exportación con una participación de 2.4%, con un incremento del 0.42% en ocho años; Alemania representa 1.72% de las exportaciones mexicanas con un aumento del 0.79%. Mientras que China alcanza el 0.76% de la exportación azteca, sin tratados comerciales, con quien se ha incrementado 0.58% el envío de productos en ocho años.

En la importación de productos, México trae 48.9% de los productos de Estados Unidos, con quien ha reducido 24% en el mismo lapso de tiempo sus compras; con China se importa 11.2% con un aumento del 9.6% en el tránsito de mercancías; así como con Japón, país que representa 5.2% de la importación y de donde ha incrementado 1.57% la compra de productos.

Según los expertos, uno de los principales factores que reducen la competitividad del país para nivelar la balanza comercial es que no se tiene una cadena productiva adecuada que permita incrementar la exportación y se continúa con la marcada dependencia de exportar hacia Estados Unidos.

Todo ello porque hay en el país una ausencia de proveeduría eficiente. Ejemplo de ello se da en nuestro reportaje central, con el dato de la importación de unos mil millones de dólares en tomillos al año, que podrían ser producidos en el país si se hubiera definido un programa para ello.

De ahí la negativa del sector privado a negociar nuevos TLCs, aunque el Gobierno Federal no quita el dedo del renglón, tal como se vio en la visita a Brasil del presidente Felipe Calderón.

Así, la propuesta de los expertos consultados por **Comercio T21**, es que debe modificarse la política en materia de comercio exterior, sobre todo con base en una estructura productiva y de la oferta exportable de calidad para ser competitivos.



DECISIÓN Y VALOR

POR JORGE EDUARDO PELÁEZ

El temor al cambio...

No hay nada más complejo y de dudoso producto que eso que producir un nuevo estado de las cosas... Nicolás Maquiavelo

Es evidente que el cambio amenaza, de hecho espanta. La conformidad y el confort que nos hace sentir el estado actual de las cosas es al mismo tiempo delicadamente satisfactoria y amenazantemente peligrosa.

En los últimos meses, he trabajado con empresas medianas y grandes y hay un denominador común: la gente no quiere cambiar, las cosas son muy complejas de modificar y a pesar del esfuerzo, no se pueden producir cambios, sobre todo en actitud y en los procesos, cambios finalmente que dan el rumbo y sentido al negocio.

Desde hace muchos años, éste ha sido un factor predominante en el ser humano y esto se debe a que el pensar en una nueva situación trae sentimientos encontrados. Por un lado, la idea de algo nuevo nos motiva, ya que nos dará satisfacción y experiencias diferentes, al mejorar probablemente la situación actual. Sin embargo, por otro lado y probablemente con la misma fuerza, el movernos a una nueva forma de operar genera duda e incertidumbre y esto nos hace pensar que estamos mejor en la situación actual.

El cambio es un tema al que se le ha dedicado mucho tiempo, en lo personal no me siento ni con mucho un especialista en ello, sin embargo, la efectividad organizacional, mi especialidad, está inmersa en ello, o sea que sin darme cuenta específicamente, vivo administrando el cambio.

Sería injusto escribir sobre el tema y dejar sin aclarar la esencia del cambio, sería divagar sin sentido, la definición más

clara del cambio es ésta: el cambio es el establecimiento de nuevas formas y situaciones de lo que pasa. La empresa es un ente inmerso en un medio, es afectada y afecta todo aquello con lo que se relaciona y nada, absolutamente nada, es estático.

Una empresa familiar que conozco está en el umbral de morir en el abandono. Su dueño o líder nunca quiso modificar las cosas. Hoy a una edad en la que el retiro le reclama, el hombre que la dirige ya no puede hacer nada. La organización está invadida por relaciones familiares desordenadas, por intereses personales y la falta de procesos de trabajo estructurados. Finalmente su modelo de que la empresa se centrara en él funcionó y ahora que ya no puede estar, el negocio muere. En otras palabras, nunca cambió, nunca evolucionó.

La situación actual demanda cautela, cierto es que los cambios deben ser administrados de manera ordenada, pero también debemos asegurar con mucha certeza que mantener obstinadamente el estado de las cosas sin una estrategia definida es preservar el rumbo hacia el fracaso.

Las organizaciones que no han confrontado con oportunidad el cambio han podido sobrevivir solo pagando costos muy altos Kodak, Xerox y muchos otros ejemplos hacen evidente que no definir bien el rumbo del negocio, desatender las necesidades cambiantes del mercado y desconocer las preferencias de sus clientes, tarde o temprano acabarán por

confrontarte con la realidad.

Son pocas las empresas que logran pasar las tres generaciones, las que lo logran, no lo hacen a través de mantener intocable su sistema de negocio. Igualmente debemos decirlo, no se trata tampoco de cambiar por cambiar; lo hace bien quien se mantiene en constante conocimiento sobre su relación con el entorno. Coca Cola, Kholer y muchas otras organizaciones que han logrado una estabilidad verdadera de largo plazo lo han hecho cambiando, nada es igual que ayer, este nuevo grupo de liderazgo que las empresas demandan busca gestión de mando sólida, personas que moderen el riesgo pero que lo manejen con destreza. Aquellos cuyo objetivo es mantener a ultranza el confort de las cosas como están, pueden más bien estar comprometiendo el destino y rumbo de su organización.

Aunque cambiar por cambiar tampoco hace sentido, la evolución de la estrategia y la disciplina en la ejecución son la fuente de información más valiosa que produce el ajuste en el rumbo. Quien no sabe a dónde va, nunca llegará. De lo contrario, quien tiene definido el rumbo y sabe a dónde se dirige, también sabe que las cosas no se mantienen estables. ¿Cómo se le hace?, esa es finalmente la pregunta que tú como líder te debes formular, la respuesta está afortunadamente en tu gestión, en tu talento y tus habilidades, es a final de cuentas un asunto de...decisión y valor.

jepelaez@ser-mas.com

Así Lo dijo...

"No se crean todo lo que dicen de México, recuerden que somos el mejor socio que ustedes puedan tener",

comentó el secretario de Gobernación de México, Fernando Gómez-Mont Urueta, a integrantes de la Cámara de Comercio de San Diego.

FE DE ERRATAS

En el reportaje que ocupaba la portada del número 79 de Comercio T21, se hace alusión en varias ocasiones al programa destinado a la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación, que por un error apareció publicado como INMEX, cuando debería decir IMMEX.

FE DE ERRATAS

En el número 80 de Comercio T21, en la nota *Se unen Panamá y Canadá* de la columna Libre Abordo, se denomina erróneamente a Ricardo Martinelli como presidente de Canadá. El país correcto es Panamá.

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: 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 Informática:** 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° 11067. 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., Avena 17 Col. Granjas Esmeralda, C.P. 09810 Del. Iztapalapa, México, D.F. fecha de impresión: 30 de agosto de 2009.



COMERCIO Y ECONOMÍA

POR JOSÉ MANUEL VARGAS MENCHACA

Peróxido de hidrógeno, prendas de vestir y poliestireno cristal

El 24 de agosto pasado se publicó en el DOF el Aviso por el que se informa que a partir del 20 de agosto de 2009 se eliminan las cuotas compensatorias definitivas impuestas a la importaciones de peróxido de hidrógeno originarias de EU, producto comúnmente conocido como agua oxigenada, mercancía clasificada en la fracción arancelaria 2847.00.01. Originalmente, las cuotas fueron establecidas el 18 de agosto de 2004, mediante la resolución final de la investigación *anti-dumping* promovida por la empresa que representa el 100% de la producción nacional, Electro Química Mexicana, en contra de diversos exportadores, huelga decir, se impusieron cuotas compensatorias a *Degussa Corporation* de 6.87%, a *Solvay Chemicals, Inc.* de 7.99% y a las demás exportadoras de EU de 22.69%, en el caso de *Eka Chemicals, Inc.* y *FM Corporation* cero por ciento.

Posteriormente, como resultado de un procedimiento de revisión respecto de las importaciones provenientes de *Eronik Degussa Corporation* y *Eka Chemicals Inc.*, el 18 de diciembre de 2008 se publicó en el DOF la resolución por la que se impuso una cuota compensatoria de 51.69% para las importaciones provenientes de Degussa. Inconforme con la decisión solicitó conforme al artículo 1904 del TLCAN el establecimiento de un panel binacional, con el propósito de que una vez constituido el mismo, procediera a revisar la resolución de diciembre de 2008. Sin embargo, el 5 de marzo del presente año Degussa se desistió de su solicitud, en consecuencia la Sección Mexicana del Secretariado de los Tratados de Libre Comercio publicó el 27 de mayo de 2009 el aviso de terminación correspondiente.

Por otro lado, el 2 de enero de 2009

se publicó el Aviso sobre la vigencia de las cuotas compensatorias que durante el presente año cumplirán cinco años, para los productores nacionales que tuvieran interés en que se examine la prórroga de las mismas. En el caso de peróxido de hidrógeno se estableció como plazo máximo para que los productores presentaran su manifestación de interés el 15 de julio pasado. En este sentido, la Secretaría de Economía señala que no recibió alguna manifestación de interés, motivo por el cual, anuncia la eliminación de las cuotas compensatorias anteriormente señaladas.

Pasando a otro tema, el 25 de agosto de 2009 se publicó el Aviso mediante el cual se anuncia la aplicación de la medida de transición temporal para las importaciones de China de diversas prendas de vestir que habían sido excluidas de dicha aplicación en 2008, toda vez que diversos procedimientos de impugnación se encontraban en trámite. Como resultado de los mismos, la Secretaría debía concluir el procedimiento de revisión de las cuotas compensatorias para las prendas de vestir iniciado el 5 de diciembre de 2007, es decir, para las fracciones arancelarias 6109.10.01, 6109.90.01, 6109.90.99 y 6110.20.99. Así, el 20 de mayo de 2009 se publicó en el DOF la resolución preliminar por la que se concluyó la mencionada revisión de las cuotas, en la cual se determinó eliminarlas a partir del 21 de mayo de 2009.

Ahora con la publicación del aviso en comento, por un lado, no se aplica la medida de transición a los abrigos, chaquetas, capas, *amoraks*, cazadoras y artículos similares para hombres o niños que se clasifican en la fracción arancelaria 6101.90.99; por otro, para las *T-shirts* y camisetas clasificadas en

las fracciones 6109.10.01 y 6109.90.01, y suéteres (*jerseys*), *pullovers*, cardigans, chalecos y artículos similares que se clasifican en la fracción 6110.20.99, se aplica a partir del 26 de agosto de 2009 una medida de transición temporal equivalente a 130%, para 2010 será de 120% y para 2011 de 80%, en el entendido de que a partir del 12 de diciembre de 2011 se eliminará dicha medida.

Finalmente cabe comentar que el 20 de agosto de 2009, se publicó una resolución que tiene por objeto dar cumplimiento a las sentencias dictadas por Tribunal Federal de Justicia Fiscal y Administrativa y por el 8º Tribunal Colegiado de Circuito con respecto a las importaciones de poliestireno cristal originarias de la Unión Europea, mercancía clasificada en las fracciones arancelarias 3903.19.02 y 3903.19.99. Originalmente se estableció una cuota compensatoria de \$0.9274 dls./kg. el 23 de septiembre de 1999. Después, como resultado de la resolución final del examen quinquenal publicada en el DOF el 9 de diciembre de 2005, se eliminó la cuota a partir del 24 de septiembre de 2004. Al respecto, el productor nacional Resirene se inconformó con esa decisión ante el Tribunal Fiscal, el cual lo benefició con su determinación a efecto de que se repusiera la resolución final del examen, la cual se publica ahora en agosto de 2009.

El resultado de la decisión en comento fue avalada por la Comisión de Comercio Exterior el 11 de junio de este año, en el sentido de mantener la eliminación de la cuota compensatoria a partir del 24 de septiembre de 2004, como resultado del examen sobre la repetición o continuación de la discriminación de precios y del daño a la industria nacional.

josemanuelvargasmenchaca@yahoo.com.mx



DERECHOS RESERVADOS

POR MAURICIO JALIFE DAHER

Juicio en línea

De la reforma que habilita la posibilidad de tener esta disyuntiva tecnológica en el futuro en nuestro país, ante el Tribunal Federal de Justicia Fiscal y Administrativa, lo único cuestionable es la larga espera de 18 meses que habrán de transcurrir para que, vaya paradoja, podamos empezar a acortar los tiempos que los juicios ante esta instancia consumen.

Mientras que en otros países la posibilidad de acceder a las constancias de los expedientes y presentar escritos a través de Internet existe desde hace varios años, en México apenas nos estamos asomando a esta posibilidad. Sin embargo, la reforma que permitirá conducir estos procedimientos en línea ante el otrora Tribunal Fiscal es sin duda elogiada por sus alcances y estructura.

Las ventajas que los juicios seguidos a través de Internet generan son sustanciales y múltiples; por una parte, en lo que sin duda es el beneficio más evidente, debe destacarse el ahorro sensible en espacio y administración de cada expediente. En lugar de estar ocupando un espacio físico en un archivo, que cuesta mucho al erario, y de gastar horas y horas en traerlo y llevarlo, estos procedimientos se mantendrán en formato electrónico y podrán ser accedidos desde cualquier terminal a través del empleo de la clave de autorización, trátese de las partes, los abogados, el juez o los peritos. Los propios traslados que pasantes y abogados realizan regularmente a los diversos tribunales sufrirán una disminución sensible en su frecuencia.

El tema del espacio físico para los expedientes judiciales y contenciosos en nuestro país no es menor. Una instancia de administración de justicia como el Tribunal Superior de Justicia del D.F., que acumula procedimientos penales,

civiles y familiares, llega a integrar más de 360 mil expedientes en un año, con un crecimiento lineal de papel de hasta cuatro metros al día. Inevitablemente, los 10 edificios destinados al archivo del Tribunal se declaran insuficientes año con año. Para jueces y magistrados la versión electrónica de los documentos les permitirá evitar las interminables transcripciones de pruebas y argumentos, facilitando la redacción de acuerdos y resoluciones hasta niveles de pragmatismo nunca antes conocidos en nuestros sistemas de impartición de justicia.

Otra ventaja de la conservación de los juicios en forma electrónica es la accesibilidad que se gestará para revisar precedentes y criterios, lo que sin duda abonará una importante cuota en transparencia y difusión de cultura jurídica. A pesar de la manifiesta vocación de la ley de transparencia y el IFAI para abrir este tipo de información al escrutinio público, aún los resultados son parciales por la atadura de la información al papel. Otro aspecto promisorio de la reforma es la posibilidad de actuar en los procedimientos ofreciendo pruebas que existan en bases de datos oficiales, sólo haciendo referencia a las mismas, evitando de esta manera la interminable gestión de copias certificadas que solo alimentan la corrupción y la demora.

No me queda ninguna duda de que la instrumentación de los juicios en línea y la primera época de su puesta en operación serán blanco de severas críticas, especialmente de una parte del gremio de abogados que sigue encontrando en las formas y solemnidades excesivas un coto de control y poder sobre juicios y autoridades. Sin embargo, las evidentes ventajas de este tipo de facilidades tecnológicas obligaban a dar el definitivo paso a la modernización del sistema.

mjalife@jcva.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

