

# EDITORIAL

## Pymes mexicanas de calidad global

**D**el total de cuatro millones de empresas que existen en México, 95% son Pymes, que generan más del 50% del PIB nacional y el 70% de los empleos del país. Sin embargo, otros datos marcan uno de sus rasgos fundamentales: su ciclo promedio de vida es de apenas cinco años, por lo que estrategias como la innovación puede ser un camino hacia la supervivencia.

La innovación a veces se entiende como inventar un artículo novedoso, sin embargo, innovar es también modificar un producto o proceso ya existente. Según experiencia en otras naciones es la mejor forma de competir en un mercado global, donde ya no es marca de diferencia cuestiones como la alta calidad o el precio.

Lo anterior destaca aún más cuando se ve el estudio realizado por la investigadora mexicana de la Universidad de Cardiff, Silvia Lozano, sobre Pymes *Born Global*, que son aquellas que nacen con una visión global y que en sus dos primeros años de vida ya exportan al menos una cuarta parte de su producción, tan solo en el sector de la alta tecnología hay cuando menos mil 500 empresas mexicanas que cumplen con estas características. Hasta ahora, sólo habían sido identificadas en los países de economías desarrolladas.

Estas organizaciones destacan por su innovación ambidiestra, que permite tener la flexibilidad para identificar oportunidades del exterior y rápidamente involucrarlas dentro de su empresa para generar una respuesta al mercado que sea competitiva, eficiente, rápida y eficaz, según se explica en el estudio.

El problema es que hasta ahora, ni las propias empresas ni los organismos encargados de apoyarlas sabían de su existencia, por lo que no se han podido generar mecanismos de apoyo. De hecho, las bases de datos del país aglutinan a todas las Pymes exportadoras, sin diferenciar ni siquiera por tipo de producto.

Hasta el momento, éste es el único estudio formal que aborda este tipo de empresas en América Latina y el único que las ha detectado en economías en vías de desarrollo, pues hasta ahora este tipo de empresas habían sido ubicadas en países como Estados Unidos, Canadá, Reino Unido, Italia o España.

El estudio ahí está en la mesa, ya se dio el primer paso. El camino podría seguir por analizar otros sectores diferentes al de alta tecnología, como el agroalimentario, para detectar más de estas empresas y potenciar su desarrollo a fin de que las empresas del país cuenten con una ventaja que les permita incursionar con éxito en el mercado internacional.



## DECISIÓN Y VALOR

POR JORGE EDUARDO PELÁEZ

# Perdón... Me equivoqué

En una sesión de asesoría que tuve con uno de mis clientes más importantes, discutíamos sobre un error cometido por uno de sus ejecutivos que le costaba trabajo aceptar, y su principal preocupación estaba en el hecho de cómo manejar el asunto precisamente con el susodicho ejecutivo. Detrás de su plática, externaba una preocupación que llamó muy particularmente mi atención. Muchas veces las personas tenemos una gran dificultad para poder llamar la atención o corregir a las personas que trabajan con nosotros, cuando por la razón que sea han cometido errores que pudieron prevenirse, tal como si el hecho de expresarle a alguien nuestra incomodidad con el derecho que nos da la autoridad, fuera en lugar de una responsabilidad, un amargo pasaje, un episodio de sufrimiento que nos provocara rechazo social.

Nuestra cultura, mexicana al fin, está llena de grandes virtudes y como todas tiene también necesidad de mejorar en muchas cosas y para nosotros fallar es a veces equiparable a una enfermedad grave incurable. Aclaremos pues, todos, absolutamente todos, fallamos... y mucho.

Tolerar la falla no implica aceptarla y vivir con ella pero negarla u ocultarla tampoco lleva a ningún lado. Las grandes organizaciones de nuestros tiempos que han tomado conciencia de esto han podido aprender a capitalizar el error y la desviación convirtiéndolos en experiencias documentadas o, dicho de una manera más técnica, en lecciones de aprendizaje. Hace algún tiempo en un

curso sobre análisis de problemas, escuché una historia que llamó mucho mi atención y hoy deseo compartir. En una firma alemana un ingeniero detectó que había cometido un error y que éste había generado una pérdida importante para su empresa. En un gesto de honestidad y ética ejemplar esta persona se presentó ante el director general y le entregó su renuncia argumentando el daño que había causado al fallar en la ejecución de su trabajo. Como era de esperarse, sin duda molesto por la situación, pero a la vez consciente de que estas cosas pasan en las empresas, el ejecutivo, le llamó la atención y le hizo sentir la relevancia que pudiera haber tenido la prevención en el caso. Con un poco aún de frustración, reflexión, agradeció su gesto y le respondió que su propuesta de retirarse era inaceptable. Su argumento básico era el que después de haber obtenido un aprendizaje tan importante a un costo tan alto esta persona no pudiera apoyar generando conocimiento para la empresa y que éste no se aprovechara en beneficio de la organización. Le dio algo de ánimo y le instruyó para que realizara un análisis de las causas y crear un proceso que asegurara la no recurrencia de este tipo de situaciones de nuevo, solicitando que los hallazgos se compartieran a todos los niveles. La persona regresó a su trabajo y puso manos a la obra.

Esta anécdota deja algunas ideas claras. Primeramente no pretendemos crear laboratorios de fallas en el negocio, nada más alejado de la realidad, lo

que sí podemos asegurar es que, hagamos lo que hagamos, algunas ocasiones por causas muy diversas, las cosas sencillamente no saldrán como esperamos y además, se presentarán errores que no podemos evitar. Es por ello que aseguro que si la cultura generada en tu negocio suprime el error y la equivocación y lejos de aprovecharlos como mecanismos de mejora, los castiga y los reprime, el conflicto crecerá más, las personas tenderán a ocultar información, pero a final de cuentas de todas maneras, se habrán presentado sin que tú te enteres.

El éxito y el fracaso son dos caras de la misma moneda. La verdadera esencia de conseguir resultados está en el accionar, quienes logran la transformación son los que hacen e intentan, mientras que los que critican, juzgan y se justifican solamente... están viendo a los que lo hacen. Hay que definir de qué lado deseamos estar, hay que establecer qué tipo de grupos queremos dirigir pero sobre todo debemos tomar conciencia de que los caminos son inciertos y el riesgo inherente a toda situación de negocio, el círculo virtuoso del éxito, es este. La mejor manera de alcanzar los resultados en una organización es a través de buenas decisiones, el secreto para tomar buenas decisiones lo da la experiencia, y la experiencia se adquiere solamente... con malas decisiones. ¿El verdadero enemigo? la parálisis, el confort y la comodidad del status quo, tres cosas que al mismo tiempo, son las plataformas más seguras para... no fallar nunca, hasta pronto.

jpelaez@ser-mas.com

### Así Lo dijo...

**"El sistema monetario ha sido la mayor distorsión que ha sufrido el comercio internacional en los últimos 30 años".**

Heiner Flassbeck, director de la Conferencia de la ONU sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD, por sus siglas en inglés), al explicar que una de las maneras esenciales de evitar futuras crisis mundiales sería fijar los tipos de cambio de las monedas para que no fueran afectados por la especulación internacional.

### 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:** 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  
**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 1670-5677 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., Avenida 17 Col. Granjas Esmeralda, C.P. 09810 Del. Iztapalapa, México, D.F. fecha de impresión: 13 de septiembre de 2009.



## COMERCIO Y ECONOMÍA

POR JOSÉ MANUEL VARGAS MENCHACA

# PVC, Tubería de acero y Prendas

El 3 de septiembre se publicó en el DOF la resolución por la que se inicia la revisión de las cuotas compensatorias impuestas al PVC originario de Estados Unidos, mercancía clasificada en la fracción arancelaria 3904.10.13. Dicho producto se identifica como una resina termoplástica que generalmente se comercializa en forma de gránulos (pellets) o de un polvo blanco. Las mencionadas cuotas fueron impuestas el 5 de junio de 1991 y el 14 de agosto de 1995 concluyó una revisión de las mismas, para establecerlas en un rango que va de 12.5 a 34.6%. Posteriormente se llevaron a cabo dos exámenes quinquenales que concluyeron el 30 de mayo de 2002 y el 11 de julio de 2006, en ambos casos se determinó la continuación de las cuotas compensatorias por cinco años más; en el último examen contado a partir del 15 de agosto de 2005.

El motivo por el cual se inicia la mencionada revisión deriva de la solicitud presentada por las empresas productoras nacionales Mexichem Resinas Vinílicas y Polycyl, ambas S.A. de C.V., el 15 de julio de 2009, en la cual solicitan a la Secretaría de Economía la eliminación de las cuotas compensatorias al PVC, toda vez que existe un cambio en las circunstancias por las que se determinó la imposición y continuación de las mismas. Motivo por el cual la Secretaría resuelve iniciar de oficio la mencionada revisión. Sin embargo, llama la atención que el 25 de agosto de 2008, Plásticas Internacionales y Durman Esquivel, ambas S.A. de C.V., empresas dedicadas a la compraventa, maquila, importación y exportación de plásticos en general, resinas plásticas, entre ellas el PVC, solicitaron a la Secretaría una revisión de las cuotas compensatorias alegan-

do un cambio en las circunstancias que motivaron su imposición. Como resultado de dicha solicitud se publicó la resolución de inicio del procedimiento de revisión el 9 de abril de 2009.

Con base en lo anterior es claro que ahora tanto productores nacionales cuanto importadores están interesados en la eliminación de las referidas cuotas compensatorias al PVC, en consecuencia, lo lógico es que en breve tiempo se resuelva la revocación o eliminación de las mismas.

Por otra parte, el 4 de septiembre pasado se publicó en el DOF la resolución por la que se inicia la investigación *antidumping* de tubería de acero sin costura originaria de China, mercancía clasificada en las fracciones arancelarias 7304.19.02, 7304.19.99, 7304.39.06 y 7304.39.99. La solicitud fue presentada por la empresa TAMSA, la cual representa el 100% de la producción nacional. Para efectos del análisis se estableció como período de investigación el comprendido del 1 de abril de 2008 al 31 de marzo de 2009. En la resolución se identifican 23 empresas importadoras, 8 exportadoras y 12 fabricantes chinos. La audiencia pública está programada para el 6 de mayo de 2010 y la presentación de alegatos para el 18 de mayo.

Con dicha resolución, la Secretaría de Economía acumula en lo que va del sexenio cuatro inicios de investigación *antidumping*. A diferencia de los anteriores procedimientos, en esta ocasión llama la atención la rapidez con la que se atendió el asunto, es decir se resolvió favorablemente en poco más de 70 días. Al respecto, TAMSA presentó su solicitud el 25 junio de 2009; la prevención se le formuló a la empresa el 8 de julio, la cual fue respondida por ésta satisfactoriamente el 28 de

julio; un mes después, el 28 de agosto, la resolución fue firmada por el secretario y la misma fue publicada, como ya se dijo, el 4 de septiembre pasado.

Adicionalmente, por una parte, no debemos olvidar que el 2 de junio de 2006, TAMSA solicitó a la Secretaría una investigación similar en contra de las importaciones de tubería de acero sin costura originarias de China y Ucrania. Dicha investigación se inició el 1 de septiembre de 2006 en la cual se fijó un período de investigación comprendido del 1 de enero de 2005 al 30 de junio de 2006. La investigación concluyó sin la imposición de cuotas compensatorias con la resolución final que se publicó en el DOF el 29 de abril de 2008. Por la otra que existen cuotas compensatorias de 99.9% para las importaciones de dicho producto originarias de Japón (DOF 10/11/00) y de 79.65 y 42% para las de Rusia y Rumania, respectivamente (DOF 21/04/04).

Pasando a otro tema, el 8 de septiembre se publicó en el DOF una aclaración al aviso por el que se implementa la medida de transición temporal para diversas fracciones arancelarias de prendas de vestir originarias de China (DOF 25/08/09). Cabe señalar que en dicho aviso se deja libre de la medida a la fracción 6101.90.99 (los demás de abrigos, chaquetones, capas, anoraks, cazadores y artículos similares, de punto, para hombres o niños, excepto los artículos de la partida 61.03), y ahora con la aclaración se indica que hubo un error y la fracción que debe quedar exenta de la referida medida es la 6109.90.99 (los demás de "T-shirts" y camisetas, de punto).

josemanuelvargasmenchaca@yahoo.com.mx



## DERECHOS RESERVADOS

POR MAURICIO JALIFE DAHER

# Preparan golpe mortal al amparo

La iniciativa del grupo parlamentario del PRI para reformar diversos artículos constitucionales rectores del juicio de amparo apunta a una transformación radical de esta trascendental institución del sistema judicial mexicano; una primera lectura, sin embargo, revela intereses políticos que son puestos por encima de los afanes declarados por sus autores.

De acuerdo a la exposición de motivos de la iniciativa, las sentencias dictadas por los tribunales locales han alcanzado una calidad y transparencia que hacen innecesaria la tramitación del llamado amparo directo, previsto en la actualidad como mecanismo de control de constitucionalidad de las mismas. Esto es, la forma de garantizar que las sentencias dictadas en el país cumplan con las garantías de debido proceso, fundamentación y motivación, entre otras, ha sido precisamente el amparo directo, que permite a los más altos tribunales del poder judicial federal corregir los excesos, errores y omisiones que por indebidos criterios, falta de preparación de jueces y magistrados, o abierta corrupción, suelen inundar las resoluciones procesales a lo ancho y largo del país.

De manera casi paradójica el proyecto señala que su pertinencia se justifica por el hecho de que solo el 30% de los juicios que se tramitan concluyen otorgando el amparo. Si el pensamiento lo orientamos en sentido contrario, resultará que con la supresión del amparo directo, aceptáremos que en 30 procedimientos de cada 100 se cometa una injusticia. Esta circunstancia no solo adquiere relevancia en términos teleológicos, sino que para efectos prácticos se vuelve un elemento de supervisión que resulta indispensable para el necesario control de calidad que todo proceso requiere para su evolución y perfeccionamiento.

El otro aspecto a considerar como

inaceptable de la propuesta de reducción del amparo directo a los casos trascendentales que la Federación deba atraer, es la desaparición del único mecanismo eficiente para la decantación de los criterios que la diversidad de legislaciones estatales genera. Esta no es una medida que contribuya a combatir el centralismo, sino que pega en el corazón mismo de la mejor forma de federalismo que nuestro sistema ha creado a lo largo de 90 años.

Lo que más sorprende de la propuesta es la ligereza argumentativa, al citar como paramétricos los sistemas judiciales de países que responden a una tradición jurídica totalmente diversa a la mexicana. Podemos aceptar que las formas de control de la observancia de las garantías individuales sean de otra naturaleza en algunos países europeos o en Estados Unidos, pero aceptemos también que nuestras realidades son contrastantemente diferentes.

Hay que decirlo sin retórica. Si los tribunales en muchos estados de la República han sido a lo largo de los años controlados por grupos de poder en esas entidades, no hay que ser muy imaginativo para proyectar lo que será cuando sus sentencias sean incontrovertibles.

Lo que claramente se revela en la iniciativa es la intención del PRI de regresar a las viejas formas, tratando ahora de llevar un hermoso regalo a cada una de las entidades federativas, que disfrazado de respeto a la autonomía se convierte en valor de divisa en la relación de fuerzas en las contiendas judiciales. Hay que revisar y actualizar las instituciones, no hay duda, empezando por el propio amparo, pero descalificar un proceso que ha cumplido una función trascendental de preservación de la justicia, por pura pose política, es un mal que México no necesita.

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](mailto:ventas@t21.com.mx)

