

## EDITORIAL

## Crisis arancelaria

**S**i bien en el Gobierno Federal hay optimismo de que la crisis económica ha finalizado, y así lo manifestó el Presidente Felipe Calderón en días pasados, la realidad que dicta sobre algunos sectores no es tan optimista, como es el caso de la actividad industrial, que se estima caerá por arriba del PIB nacional.

No obstante, y si tomáramos como cierto el hecho de que la coyuntura económica se ha superado, en el sector industrial están por enfrentar lo que se llamará crisis arancelaria, y es que la reducción de más del 60% de las fracciones a tasa cero, no es una noticia que agrade a los empresarios, tanto grandes como pequeños, por el hecho de ponerlos a competir con mercancías importadas en condiciones de inequidad, por lo cual se anticipa un desplazamiento del mercado.

Habrà que partir del hecho de que el Decreto expedido por el Ejecutivo Federal se realizó de manera unilateral, por lo cual se reducen aranceles con naciones terceras con las cuales no se tiene algún acuerdo comercial. En ese supuesto, y en el entendido de que los países beneficiados no han comprometido nada a cambio, es que el sector empresarial pide postergar este mecanismo.

En el razonamiento de la planta productiva nacional, el momento de crisis económica que se enfrentó a nivel mundial, motivó la presencia de diversas manifestaciones de países por proteger sus industrias locales, con incrementos de aranceles o barreras para impedir el ingreso de productos o mercancías que pudieran minar a su empresariado nacional. En ese terreno se ubican lo mismo Estados Unidos, que China, India, Rusia o Brasil.

Es por ello, que ante el plazo fatal que está por enfrentarse, se hace un llamamiento a reconsiderar el cumplimiento de este Decreto, en el afán de no vulnerar a los productores nacionales, incluso, hay quienes afirman que existe el riesgo de extinción de algunos sectores.

Por ello el llamado a reconsiderar la postura, para no convertirnos en un país ensamblador en vez de productor, aunque el reto parece ser encontrar la sensibilidad en el Gobierno Federal para que escuche estos razonamientos.



## DECISIÓN Y VALOR

POR JORGE EDUARDO PELÁEZ

## Modelo de gestión 4T6PR

A partir de esta fecha, me voy a permitir incluir una serie de artículos en los que brevemente explicaré el modelo de gestión **4T6PR**, desarrollado por nuestro despacho de consultoría y que agradecidamente hemos podido ya implementar en algunas organizaciones en México y probablemente muy pronto empezaremos a expandir en los Estados Unidos.

Empezaré por comentar que desde las épocas más remotas en las que el género humano comenzó a comercializar artículos y servicios a fin de intercambiar beneficios, se fijaron algunos principios básicos que se han cumplido generación tras generación y que sin darnos cuenta continúan y continuarán vigentes; esos a los que yo llamo los "Principios elementales", siguen y seguirán ahí por los siglos de los siglos. Un argumento que tiene mucho pero mucho sentido, precisamente, porque recurre a algo quizá olvidado: lo obvio. Piénsalo de esta manera, supongamos por un momento que hoy te levantas y decides que quieres bajar de peso, se acercan las épocas de las fiestas y a sabiendas de que vas a disfrutar de buenas comidas y bebidas, decides cuidar tu cuerpo por razones de salud. Para lograr lo que deseas, sabes algunas cosas muy elementales, la primera es que debes modificar tu dieta. Sí, no puedes lograr bajar de peso si comes bajo el régimen de la "Dieta T" o sea comiendo tortillas, tacos, tostadas y tamales. No es necesario que vayas a ver a un médico ni a un nutriólogo para que te lo diga. Sabes también que requieres hacer ejercicio, cier-

to que esto es ya un poco más complejo, pero a nivel muy elemental entiendes que caminar todos los días un tiempo determinado, contribuye a lograr tu meta. Una vez pensado esto hay algo más que sabes, debes medir tu progreso, te pesas hoy, apuntas tu peso, y a darle, para ir poco a poco logrando tu objetivo inicial. Con estos tres elementales conceptos, ya tienes por lo menos un camino a seguir o si lo prefieres más técnicamente, una estrategia. Es cierto que de estas cosas se desprenden muchas más, hablar con un entrenador para mejorar la rutina de ejercicio, ver a un nutriólogo para que la alimentación sea balanceada, ir con un médico para que vigile tus demás signos de salud y probablemente compartir la idea con tu familia para obtener algo de apoyo, en fin, muchas otras cosas tendrán que ponerse en marcha, pero lo elemental, lo de sentido común no te lo dijo nadie, y no fue así porque resulta. Obvio, algo que en el mundo de los negocios hemos perdido, la capacidad de ver lo que salta a la vista y que es tan evidente que hasta nos parece ciertamente tonto. Esto nos ha sucedido, porque día con día somos bombardeados por nuevas técnicas y teorías todas ellas muy buenas y muy productivas, pero muchas en mi opinión no muy necesarias a decir verdad. Balancead scorecard, ERP's, Reingenierías, APO's, Administración por procesos, Modelos de liderazgo, Tableros de control, normas ambientales, ISO's, Premios de calidad, y muchos otras propuestas a las que si se lo permitimos, se convierten en la razón de ser de la empresa

y hacen perder el verdadero sentido del negocio... el cliente, alguien a quien a menudo las firmas olvidan tristemente.

La propuesta de nuestro modelo no va en contra de estas técnicas todas ellas probadamente efectivas; lo que nosotros planteamos es que hay algunas tareas básicas y ciertos principios que el Gerente y el mando medio pueden aplicar y que si bien no aseguran el éxito de la gestión, si amplían enormemente las posibilidades de alcanzarlo, lo elemental, lo básico, lo menos común, el uso natural del sentido común.

**4T6PR** propone cuatro tareas: *Administrar recursos, Tomar decisiones, Relacionarse bien y Lograr resultados*, y a la vez seis principios de negocio: *El cliente lo es todo; En la organización todo se refiere al dinero; Hay que trabajar muy duro; La ética y los valores pagan; Hay que actualizarse profesionalmente y Moderar el riesgo pero manejarlo*. Sé que a los ojos de muchos estas descripciones pueden parecer triviales, es más hasta elementales, pero también sé de buena fuente que muchas son las empresas y los individuos que ante tantos y tantos modelos, técnicas y teorías, las han dejado de aplicar. La más importante de las disciplinas organizacionales es su gestión administrativa, es necesario un rápido regreso a lo básico; la Gerencia perdió el menos común de los sentidos... el sentido común. La primera tarea... administrar recursos, la explicaremos a detalle en el siguiente número...

Hasta pronto...

jepelaez@ser-mas.com

## Así Lo dijo...

**"México debe comenzar a pensar en una estrategia alternativa, porque la actual quizá no será la mejor",**

dijo el premio Nobel de Economía 2001, Joseph Stiglitz, al hablar sobre el desempeño que el gobierno de México ha tenido para enfrentar la recesión financiera.

**"Parece que Stiglitz desconoce que México fue azotado por dos golpes: la desaceleración económica global, incluida la de Estados Unidos, así como la caída de la producción petrolera en 800 mil barriles diarios",**

respondió el secretario de Hacienda de México, 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, Karla Isabel Calderón Martínez, Luis Alberto Zanella Villegas, Claudia Acosta García

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

**Administración** Claudia Ramos Sánchez, María del Socorro Mondragón Hernández  
**Ventas** Leticia Lavara Castillo, Sonia Girón Salas, Ángel Guillermo Rodríguez Pichardo  
**Sistemas e Informática** Aender Vargas García, **Logística** Araceli Nieto Hernández, Jesús Romero Contreras y Víctor Hugo Garnica Sánchez, **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°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., Avena 17 Col. Granjas Esmeralda, C.P. 09810 Del. Iztapalapa, México, D.F. fecha de impresión: 22 de noviembre de 2009.



## COMERCIO Y ECONOMÍA

POR JOSÉ MANUEL VARGAS MENCHACA

# Éter y aviso de eliminación de cuotas

El 18 de noviembre se publicó en el DOF la resolución final del examen quinquenal sobre la cuota compensatoria de 32.56%, impuesta a las importaciones de éter monobutílico del monoetilenglicol (EB) originarias de los Estados Unidos, mercancía clasificada en la fracción arancelaria 2909.43.01. Mediante dicha resolución la Secretaría de Economía determina la eliminación de la cuota a partir del 19 de noviembre de conformidad con el punto 145 de dicha resolución. Al respecto, llama la atención que la eliminación no tenga efectos retroactivos a la fecha en la que se cumplieron los 5 años de vigencia de la cuota compensatoria, es decir a partir del 10 de junio de 2008.

La imposición de la cuota compensatoria definitiva a las importaciones de éter estadounidense derivó de la resolución final emitida el 10 de junio de 2003 y quedaron excluidas las importaciones que se realizaran en tambores o recipientes de 200 litros o menores. Posteriormente el 15 de marzo de 2006, como resultado de un procedimiento de cobertura de producto, se determinó extender la excepción a los tambores que tuvieran una capacidad máxima de 208.197 litros o 55 galones.

Como parte del examen, el 22 de febrero de 2008 se publicó el aviso sobre la conclusión de la vigencia de diversas cuotas compensatorias, entre ellas, el éter. Así, Polioles, S.A. de C.V., manifestó su interés en el inicio del procedimiento de examen quinquenal. En consecuencia, la Secretaría publicó en el DOF la resolución de inicio el 30 de mayo de 2008 y convocó a las empresas y personas interesadas a que participaran en el examen, sin que empresa alguna compareciera al mismo. Igualmente sucedió en la audiencia pública realizada el 1 de abril de 2009. A pesar de que Polioles no tuvo contraparte y presentó información, argumentos y pruebas a la Secretaría, ésta determinó que no presentó información sobre producción, participación de mercado, productividad, utilización de la capacidad instalada, inventarios, empleo, crecimiento o salarios, correspondiente a 2003 y 2004 y primer semestre de 2008 y tampoco justificó dicha omisión. Igualmente señaló que la proyección de pérdidas proyectadas por Polioles no era acertada, primero, porque dicha empresa no habría abastecido a la totalidad del mercado nacional con los mayores precios posibles; y segundo, porque los datos disponibles reflejan un desempeño económico y financiero relativamente positivo en cuanto a precios, utilidades y demás variables financieras.

Con base en lo expuesto y a casi 18 meses de haber inicia-

do el examen quinquenal, la Secretaría determinó la eliminación de la cuota compensatoria de 32.56% a las importaciones de éter estadounidense a partir del día siguiente de la publicación de la resolución final y no en la fecha en que concluyeron los 5 años de vigencia de la cuota.

Por otra parte el 11 de noviembre se publicó en el DOF el Aviso sobre la vigencia de las cuotas compensatorias para 2010. En dicho aviso se incluyen 13 cuotas compensatorias, huelga decir, lámina rolada en caliente de Rusia y Ucrania, ácido graso parcialmente hidrogenado, ácido esteárico, carne de bovino, tubería de acero al carbono con costura longitudinal recta, sosa cáustica líquida y aceite epoxidado de soya, todas de EUA, tela de mezclilla de Hong Kong, varilla corruga de Brasil, alambón de hierro o acero sin alear de Ucrania, placa de acero en hoja al carbono de Rumania, Rusia y Ucrania, gatos hidráulicos tipo botella con capacidad de carga de 1.5 a 2 toneladas de China y tubería de acero sin costura de Japón.

En dicho aviso se indican los plazos máximos en los cuales los productores nacionales deberán presentar a la Secretaría su manifestación de interés, a fin de que aperture el o los exámenes quinquenales correspondientes. De no recibir dicho escrito la Secretaría procederá a declarar la eliminación de la cuota compensatoria. Adicionalmente, cabe señalar que la participación de la industria nacional en los exámenes de referencia no garantiza que la cuota permanezca por 5 años más, como evidencia tenemos la eliminación de la cuota de éter estadounidense.

No debemos perder de vista que conforme a la práctica de la Secretaría, dichos procedimientos de examen duran más de un año. Como evidencia de lo anterior, observamos que algunos de los procedimientos de este tipo iniciados en 2008 aún no han concluido, verbigracia, cadenas de acero de China iniciado el 10 de julio de 2008; poliéster fibra corta de Corea, el 19 de agosto de 2008; ferromanganeso de China, el 24 de septiembre de 2008; ferrosilicomanganeso de Ucrania, el 24 de septiembre de 2008; y papel bond cortado de EUA, el 29 de octubre de 2008. Cabe observar que dichos procedimientos no siempre concluyen con la eliminación de la cuota compensatoria, así tenemos los casos de malla cincada (galvanizada), que se extendió la cuota de \$0.45 dls./kg. por 5 años más contados a partir del 24 de julio de 2007 y de sorbitol grado USP cuya cuota es de \$0.24 dls./kg. y se extendió igualmente a partir del 28 de julio de 2008.

joemanuelvargasmenchaca@yahoo.com.mx



## DERECHOS RESERVADOS

POR MAURICIO JALIFE DAHER

# Quince Años del CRT

La pasada semana tuvo verificativo en Guadalajara la celebración del XV aniversario del Consejo Regulador del Tequila (CRT), teniendo por marco un evento académico ambicioso y propositivo. Entre los muy positivos efectos de la reunión, destacó la revisión de las experiencias que consejos reguladores de productos diversos han acumulado en el campo de las denominaciones de origen, en otros tantos países.

Una de las conclusiones válidas es que, en la perspectiva de los 15 años de actuación del CRT, la participación activa de este organismo de verificación y certificación de la NOM del tequila ha sido determinante en el crecimiento decidido de la industria de esta bebida representativa de lo mexicano en el mundo. La operación de consejos reguladores que impulsen, administren y defiendan se vuelve un factor esencial en cualquier proyecto que pretenda desarrollar denominaciones de origen. De esta manera, junto al propio decreto de protección, es indispensable pensar en su consejo regulador y su norma oficial mexicana como basamento fundamental para cualquier pretensión seria de desarrollo en estas materias.

La propia experiencia positiva del tequila en las últimas décadas da constancia, por contraste, del evidente rezago que el tema de protección de productos étnicos padece en nuestro país; no solo tenemos una lista exigua de denominaciones de origen protegidas, sino también fallas estructurales en el sistema que imponen graves lastres. El más serio, sin duda, una legislación obsoleta e incompleta, que incurre en una primera pifia en la propia legitimación

de la titularidad de los derechos, al dirigirla hacia el Estado mexicano, desafiando la práctica internacional que imputa la propiedad a los propios consejos reguladores.

Entre los grandes desafíos que el CRT enfrentará en los próximos años, el asunto de la eliminación de falsificaciones parece ser el de mayor envergadura. La atención pasa no solo por la necesidad de lograr avances específicos en el reconocimiento de la denominación de origen en diversos países, sino también por la eficacia de la supervisión de los mercados. En el caso de la fiscalización de falsificaciones en aduanas, se reportan avances específicos que están derivando en detección y confiscación de tequila ilícito, pero se requiere redoblar esfuerzos en todos los frentes.

Otro de los grandes retos para el CRT es el impulsar el gran cambio legislativo en México, que permita regular de fondo ésta y otras industrias basadas en derechos exclusivos sobre indicaciones geográficas. Se requiere prever que determinadas conductas especialmente lesivas de esta institución sean consideradas como delitos. Se necesitan reglas más claras para la cancelación de autorización, que son explotadas abusivamente y desde luego se requiere determinar que la imitación de denominaciones de origen constituye una infracción administrativa. Hoy por hoy, únicamente el empleo de la denominación, tal cual, es considerada como infracción; y lo más importante, México debe identificar en sus productos étnicos una fuente de riqueza fundada en el enorme acervo de capital intelectual que comportan.

mjalife@jcva.com.mx

publicaciones  
NYCE

Zona metropolitana de la ciudad de México.  
Costo por ejemplar: **\$200.00**  
Del interior del país más \$70.00 por gastos de envío  
Pago con American Express, Visa o Mastercard

COMERCIO EXTERIOR EN MÉXICO  
ASPECTOS PRÁCTICOS  
REALIDAD Y RETOS ACTUALES

De venta en

T21



Luz Saviñón 1707, Col. Narvarte, Del. Benito Juárez, C.P. 03020, México D.F.  
Tels: 5682 • 7079 y 5682 • 4178, e-mail: scruz@t21.com.mx