

EDITORIAL

Aprovechar Zonas Francas

El concepto de Zonas Francas fue concebido en América Latina como una medida para impulsar el desarrollo del comercio exterior y atracción de inversiones. En México, su traducción resultó en los Recintos Fiscalizados Estratégicos (REFIE), los cuales sin duda son un concepto favorable que requiere ser impulsado.

Luego de haber sido concebidos en la Ley Aduanera de 2003, a la fecha sólo operan 10 recintos, y en ellos se encuentran instaladas 12 empresas, lo que contrasta con lo que sucede en América, en donde se estima operan 500 Zonas Francas en las cuales están instaladas poco más de mil 600 compañías, lo cual hace evidente que el concepto en México se tiene que desarrollar.

La motivación para acelerar el concepto de los REFIE no es menor, además de las exportaciones y atracción de inversiones, habrá que sumar beneficios que se dan en la reducción del diferencial de salarios urbanos con los rurales, mitigando de esa forma la migración a áreas urbanas. A ello, habrá que añadir las ventajas al sector industrial, y en particular para ciertas regiones geográficas, relacionadas con el conocimiento, esto explica la concentración regional de la industria tecnológica.

Un primer camino para incentivar el desarrollo de los REFIE, sería el aprovechar la modificación ejercida en 2007, donde se permite la incorporación de gobiernos de las entidades federativas como administradores de estas instalaciones, para poder ofrecer beneficios fiscales.

Incluso, los especialistas indican que en momentos de coyuntura financiera, la participación de los gobiernos como inversionistas podría detonar más aún la generación de capitales y con ello, la multiplicación de los REFIE.

En estas páginas (Comercio T21 edición 79) dimos cuenta de la oportunidad que representa para empresas como la sueco-suiza ABB, la cual opera un REFIE en San Luis Potosí, lo que le permitirá este año ahorros en costos por encima de 1.5 millones de dólares.

La figura ahí está, pero sin duda es necesario que el Gobierno Federal flexibilice el marco regulatorio actual para instalarse en los Recintos mencionados, ya que a ojos de especialistas, la barreras de ingreso desfavorecen la habilitación y explotación de estas instalaciones.



DECISIÓN Y VALOR

POR JORGE EDUARDO PELÁEZ

Administración de recursos escasos

Tal como lo prometimos la ocasión anterior, hablaremos ahora de la primera de las cuatro tareas del modelo de gestión 4T6PR, y ésta es nada más y nada menos que la administración de recursos escasos de la organización, sé de antemano que para muchos lectores esto resulta no solamente obvio sino además de todo lógico, y estoy de acuerdo, solo que después de muchos casos estudiados y de haber comprobado en organizaciones de diversas dimensiones, hemos podido ver que esta obviedad de gestión gerencial ha perdido su vigencia.

Esto es, ocho de cada diez responsables de administrar un presupuesto, ya sea de recursos financieros, humanos, tecnológicos o de cualquier índole, dedican mucho de su tiempo a cumplirlo, pareciera que la instrucción específica es "cumplir el presupuesto sin desviaciones". No hay nada en contra de ello, es mas, me parece bastante acertado que los sobregiros y los ahorros de un presupuesto se expliquen y justifiquen bajo la óptica de ganancia y pérdida; mi oposición principal, es que cumplir el presupuesto, no es una meta, es un medio. Los recursos asignados a un sector de la empresa se adjudican bajo la idea de que sean usados con el fin de lograr resultados que están muy por encima del ejercicio de lo asignado.

Un ejemplo que viene a mi memoria se dio hace algunos años, en una época en la que se negociaba, con un distribuidor de los productos de la empresa que en ese momento dirigía, su derecho a cobrar una comisión

como resultado del cumplimiento de la cuota de volumen asignado. Al revisar los números, detectamos que el logro del presupuesto tan celebrado por este negocio, mostraba un dato muy interesante en su cálculo, y éste era que el último trimestre del año se había triplicado notablemente lo alcanzado en los primeros nueve meses, la verdad era muy obvia, los huracanes Katrina y Wilma habían disparado severamente la demanda de nuestros productos y ello había ayudado notablemente el poder alcanzar el volumen de venta, es decir, un acto fortuito y desde luego no presupuestado, era más responsable del logro que la gestión del distribuidor en cuestión, el resultado: pagar la comisión por un logro que no era resultado de un buen trabajo, sino de un hecho externo al negocio.

Estas cosas pasan, no estoy en contra de que así sea, y lo que es más, no podemos ir en contra de ellas, lo que sí es importante mencionar, es que las metas y los resultados de la gestión gerencial deben contemplar el correcto uso de los recursos presupuestales y no el cumplir con las cifras. Esa es la verdadera meta para una administración efectiva.

El evento sucedido en el Apollo 13, tan recurrido ya incluso a niveles de Hollywood, es un ejemplo clarísimo de lo que trato de establecer aquí. Con lo que se tenía a la mano, apoyado por el talento de quienes dirigían la misión y con el trabajo inteligente y de equipo realizado por todos los responsables del proyecto, se consiguió afrontar un

imprevisto mayor; el cumplimiento del presupuesto de la travesía se consiguió, el resultado no, pero la confrontación que hubo de una situación totalmente imprevista sin recursos ni tiempo, habla de que aprovechar lo que se tiene cuando se tiene y en las circunstancias vigentes, habla mucho más de una buena administración que un número que refleja el alcance o no de las metas.

El tablero de dardos en el bar tiene en el centro un blanco perfecto. Los buenos jugadores tratan de pegar ahí con sus tiros una y otra vez, insistentemente, esa es sin duda su meta, pero saben también que hay que apuntar alto, pues los mejores jugadores no son aquellos que pegan en el centro de vez en cuando, sino aquellos que quedan más cerca la mayor parte de las veces. Administrar recursos escasos implica, desde luego, medir el ejercicio de lo presupuestado. El modelo de negocio mas exitoso pide hacer lo mas con lo menos, pero no está peleado nunca con hacer más con lo adecuado, si esto además de cifras produce resultados.

La toma de decisiones es probablemente la más apasionante y retardadora de todas, pues de ella nacen las demás, un tema muy recurrido, y estudiado y por ello muy apasionante. De ello hablaremos el siguiente número, entre tanto, a usar adecuada e inteligentemente los recursos, no solo para reducir los costos sino también para aumentar las ganancias.

jepelaez@ser-mas.com

Así Lo dijo...

"Soy responsable del timón, no de la tormenta".

Felipe Calderón Hinojosa, presidente de México, al parafrasear al ex presidente José López Portillo, sobre la fuerte crisis económica que dejó su sexenio, con referencia también a la actual coyuntura financiera que presenta el país.

"Hace falta un acuerdo político, pero hay que delinear una estrategia".

Alicia Bárcena, secretaria ejecutiva de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Cepal), al hablar sobre las acciones que debe tomar México para salir de la adversa situación financiera.

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 Zanela 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: 6 de diciembre de 2009.



COMERCIO Y ECONOMÍA

POR JOSÉ MANUEL VARGAS MENCHACA

Poliéster fibra corta, clavos y exámenes

El 20 de noviembre de 2009 se publicó en el Diario Oficial de la Federación (DOF) la resolución final del examen quinquenal sobre la vigencia de las cuotas compensatorias impuestas al poliéster fibra corta originarias de Corea, mercancía clasificada en las fracciones arancelarias 5503.20.01, 5503.20.02, 5503.20.03 y 5503.20.99. Mediante la resolución en comento, la Secretaría de Economía (SE) determinó la continuación de las cuotas por cinco años más, a partir del 20 de agosto de 2008.

La investigación *antidumping* que dio origen a las cuotas compensatorias concluyó con la emisión de la resolución final publicada en el DOF el 19 de agosto de 1993. Conforme a dicha resolución se impusieron cuotas de 3.74% para Sam Yang Co. Ltd., de 4.49% para Cheil Synthetics Inc., 14.81% para el poliéster exportado por Daewoo Co. y de 32% para las demás empresas exportadoras. Más adelante, el 29 de julio de 1999 se concluyó el primer examen quinquenal, cuyo resultado fue continuar las cuotas por 5 años más contados a partir del 20 de agosto de 1998. Después, el 10 de diciembre de 2004 se finalizó el segundo examen quinquenal con un resultado similar y el plazo de 5 años es computado a partir del 20 de agosto de 2003.

Ahora para el tercer examen quinquenal, compareció ante Economía la empresa Akra Polyester, productora nacional de poliéster fibra corta. En cambio no comparecieron importadores o exportadores al procedimiento. Como se indicó, el resultado fue continuar con las cuotas compensatorias, en tal virtud, desde la fecha original de imposición, las mismas permanecerán por 20 años y, en principio, concluirá su vigencia el 19 de agosto de 2013, salvo que un nuevo examen quinquenal derive en su prórroga una vez más.

Por otra parte, derivado del aviso sobre la vigencia de cuotas compensatorias 2009 (2/01/09), el 26 de noviembre pasado se publicó en el DOF la resolución por la que se declara el inicio del examen quinquenal sobre la vigencia de la cuota compensatoria de 0.50 dls./kg., a las importaciones de clavos de acero para concreto de ¾ a 4 pulgadas originarias de China, mercancía clasificada en la fracción arancelaria 7317.00.99. La cuota fue impuesta mediante la resolución final publicada en el DOF el 29 de noviembre de 2004. Así con motivo del aviso antes comentado, las

empresas Deacero y Clavos Nacionales manifestaron su interés en que la SE declarara el inicio del examen de vigencia antes mencionado.

Para efectos del examen, la SE fijó como período del 1 de octubre de 2008 al 30 de septiembre de 2009 y convoca a las personas físicas y morales, a que participen en el procedimiento, indicando un plazo de 28 días para que realicen su comparecencia. Asimismo señala que el 12 de julio de 2010 se llevará a cabo una audiencia pública y los alegatos deberán presentarse por escrito a más tardar el 19 de julio de 2010.

Con el inicio del examen quinquenal en comento, se concluye el listado de los nueve exámenes previstos para 2009, de los cuales se concluyó iniciar seis procedimientos de examen que son: i) envases tubulares flexibles de aluminio de Venezuela publicado en el DOF el 12 de mayo, ii) carne de bovino congelada en canales o medias canales, sin deshuesar o deshuesada de la Unión Europea publicado el 4 de junio, iii) lámina rodada en frío de Rusia, Kazajstán y Bulgaria del 2 de julio, iv) hexametáfosfato de sodio del 4 de agosto, v) conexiones de acero al carbón para soldar a tope 5 de agosto, vi) clavos para concreto de ¾ a 4 pulgadas del 26 de noviembre, las últimas 3 de China; y por la otra, la eliminación del 3 cuotas compensatorias, huelga decir: i) peróxido de hidrógeno de EUA mediante publicación en el DOF el 24 de agosto, ii) tubería de acero al carbono sin costura de Rusia y Rumania publicación del 30 de julio, y iii) prendas de vestir de China comprendidas en las fracciones arancelarias 6109.10.01, 6109.90.01, 6109.90.99 y 6110.20.99, del 20 de mayo (resolución preliminar de revisión).

Adicionalmente cabe señalar que los exámenes quinquenales pendientes de concluir, iniciados en 2008, son referentes a: i) cadenas de acero de China, iniciado mediante publicación en el DOF el 10 de agosto, ii) ferromanganeso de China del 24 de septiembre, iii) ferrosilicomanganeso de Ucrania del 24 de septiembre y iv) papel bond cortado de EUA del 29 de octubre. Dichos exámenes, como es de observarse, tardarán más de un año para su conclusión, pero en todo caso no deberán excederse de 18 meses, so pena de que puedan ser controvertidos como ilegales ante las autoridades jurisdiccionales competentes.

josemanuelvargasmenchaca@yahoo.com.mx



DERECHOS RESERVADOS

POR MAURICIO JALIFE DAHER

Patentes de negocio para México

Diez largos años han pasado desde que Estados Unidos concedió sus primeras patentes a modelos de negocio, introduciendo en el mundo una polémica que no ha terminado en torno a esta particular forma de protección. Hasta ahora, tanto Europa como Japón, que por muchas razones serían los avales obligados para dar carta de naturalización a esta figura, se abstienen de formular pronunciamientos concluyentes. Y lo que inició como una atractiva modalidad del sistema de patentes, más con pretensiones intelectuales que comerciales, gradualmente está alcanzando niveles en los que es necesario replantearse seriamente si fomentar ese tipo de monopolio es contextualmente deseable y pertinente.

Hace ya casi 20 años, la protección jurídica a las invenciones dio un gran salto cuando se otorgó la primera patente para un producto biotecnológico. En aquella época, luego de una batalla legal de más de 7 años, finalmente la Corte de los Estados Unidos determinó patentar un microorganismo manipulado genéticamente que, como conducta programada, degradaba petróleo derramado. La Corte, al emitir su fallo en el famoso caso *Chakrabarty*, señaló el nuevo camino de la protección a invenciones, al determinar que "todo era patentable bajo el sol".

Así, ahora patentes de modelo de negocio las hay de todo tipo, desde las muy alineadas al formato Internet, hasta las estrictamente financieras, que son las que han empezado a dominar la estadística. Un ejemplo ilustrativo son los modelos novedosos que diversas universidades han desarrollado para financiar estudios a su alumnado, en las que

la forma creativa de combinar recursos y plazos ha dado pauta y justificación para la emisión de sendas patentes a sus desarrolladores.

A pesar de ello, el tema nos ha pasado de largo, como si México no tuviese materia protegible en esta asignatura. Al amparo de una reacción internacional de bajo perfil, aletargada y ausente de compromiso, nuestro país, parece, deja pasar una oportunidad muy importante para su futuro. Entre los muchos activos intelectuales que este país tiene por convertir en propiedad inventariada y rentable, ésta es sin duda una de alto impacto. Si bien nuestra industria y nuestras universidades apenas despiertan a la economía del conocimiento, es una realidad insoslayable que en creación de modelos de negocio contamos con un amplio acervo. De hecho, muchas de las instituciones financieras que hoy forman parte protagónica del mundo de los negocios en el planeta, han surgido en nuestro país; el arrendamiento financiero y el factoraje son ejemplo de ello.

Esta reflexión, en consecuencia, no lleva a otro final que no sea la urgente petición de que el Congreso revise el tema y de paso a una modificación que permita ampliar el campo de patentes a este tipo de creaciones. Este cambio legal, que a nadie quita nada pero a muchos beneficia, es de los que no deberían enfrentar resistencia en el Congreso. El resultado será que el índice de patentes presentadas por mexicanos sufrirá un incremento sensible, y que las patentes como fuente de generación de riqueza podrán operar a nuestro favor.

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



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