

Opinión financiera

COORDENADAS

Calderón: arriba y adelante

ENRIQUE QUINTANA



De repente, cuando se escucha a Felipe Calderón en los últimos dos días, viene a la memoria Luis Echeverría Álvarez.

Si la consolidación fiscal se percibe como un **tratamiento discrecionalmente favorable** para los corporativos, pues simplemente **hay que cambiarlo, y punto**.

Ninguna tormenta se hubiera desatado si se tratara simplemente de ese cambio.

El punto específico es que se quieren cambiar las reglas con las que se hizo la planeación fiscal en el pasado porque esas reglas beneficiaron a los que entonces hicieron consolidación.

Si quienes estuvieron en las responsabilidades públicas en ese entonces fueron omisos y perdieron de vista el beneficio de los que consolidaban, pues ni modo.

Hay que arreglar las cosas ahora. Pero **lo que no se vale es que se cambien las reglas del pasado**. De hecho, el más elemental criterio jurídico anticipa que la Corte tendrá que dar la razón a quienes argumenten que esa aplicación de la ley implica retroactividad.

Pero, más allá del litigio jurídico que sobrevendría si finalmente se aprueba esta reforma, llama la atención **la ofensiva oficial en contra de las grandes empresas**.

De repente resulta que las empresas que consolidan son los grandes enemigos del Gobierno.

Hace un par de semanas, el SAT mandó una nota que por lo menos es parcial, y quizás hasta mal intencionada.

Resulta que el Servicio de Administración Tributaria señaló que el porcentaje de los impuestos que pagan los grupos es equivalente al **17 por ciento de sus ingresos brutos**.

Conozco a la gente del SAT y respeto su inteligencia, por lo que infiero que esa nota fue propiciada desde la Presidencia.

Cualquiera que sepa lo más elemental de los impuestos sabe que el parámetro del Impuesto Sobre la Renta respecto a los ingresos brutos es una cifra irrelevante.

Puede haber quien pague el 28 por ciento de sus ingresos brutos o quien pague el 0.1 por ciento. Todo depende de **cuántos gastos tenga** y, por lo tanto, cuál sea su utilidad gravable.

Más allá. El tono que ha empleado el Presidente de la República en el último par de días se parece mucho al de López Obrador, quien agarra parejo y refie-

re que **los grandes empresarios no pagan impuestos**.

En México, y en todo el mundo, los impuestos corporativos se pagan sobre la base de la utilidad gravable y no sobre los ingresos brutos.

El análisis que ha circulado el SAT es totalmente amañado y nunca dice cuál es la tasa que se paga sobre la utilidad gravable.

Se hace evidente el ánimo de generar animadversión en contra de las grandes empresas, **al mejor estilo de Luis Echeverría pero en un sexenio panista!**

Pero, por otro lado, no quiero defender a las empresas.

No conozco a un solo gran empresario que no tenga instalado un proceso de planeación fiscal que conduzca a pa-

gar lo menos posible, en función de las reglas del juego vigentes e incluso yendo un poco más allá.

Ninguno, en verdad **ninguno, tiene confianza en que los impuestos** que paga vayan a ser **utilizados correctamente**.

Por eso prefieren eludir -lo que es perfectamente legal- y administrar lo que hubieran pagado como impuesto, pero canalizándolo a la filantropía.

El Gobierno de Felipe Calderón no convence a ninguno de los grupos empresariales que se rasgaban las vestiduras para que le ganara a López Obrador.

Ese es el fondo de la crisis. **El Gobierno carece de liderazgo** y no ha tenido la capacidad de inspirar confianza, pese al arrojito que mostró en el caso de Luz y Fuerza del Centro.

El problema es que mientras no haya liderazgo, al margen de lo que apruebe el Congreso, seguiremos navegando en la incertidumbre y la mediocridad.

enrique.quintana@reforma.com



COLABORADOR INVITADO

¿Beijing-DF = China-México?

ENRIQUE DUSSEL PETERS



Apenas el 19 de octubre pasado las ciudades del Distrito Federal y Beijing acordaron firmar un "Acuerdo de Hermanamiento", además de un "Memorándum" con una serie de proyectos bilaterales. El tema es de la mayor trascendencia para el mediano y largo plazos de México, China y las respectivas ciudades, ya que buscan concretar la relación entre ambas capitales y ciudades que focalizan la toma de decisión del sector público, aunque mucho más concentrado en términos económicos y políticos en el caso del Distrito Federal:

1. Más que buscar un acercamiento sólo formal y diplomático, ambas ciudades hacen un esfuerzo en concentrar su hermanamiento en cinco áreas concretas: educación, construcción y administración urbana, comercio, negocios e inversiones, cultura y turismo.

2. De este enfoque específico llama la atención la importancia que le han otorgado a la educación y, específicamente, al intercambio de becarios, el establecimiento de instituciones para aprender chino y español y el apoyo al Programa de Becas Ciudad de México-China que lleva a cabo el Gobierno del Distrito Federal.

3. Ambas ciudades priorizaron el tema

de "construcción y administración urbana", de crítica importancia en términos de administración del transporte público, vivienda social, intercambio en términos de experiencias y tecnologías para mejorar la calidad del aire; en todos los casos la cooperación para proteger el medio ambiente local y global es fundamental.

4. Otro rubro de temas mutuos fue el comercio, negocios e inversiones, siendo que ambas ciudades priorizaron 4 temas: inversiones, industria e innovación tecnológica, desarrollo de servicios del sector productivo y la promoción del comercio entre ambas ciudades.

5. Aunque sin mayor especificación ni detalle, otro tema es el turismo, en el que se comprometen a apoyar su promoción.

6. El intercambio cultural tiene una participación importante, con base en exposiciones, seminarios culturales, visitas recíprocas entre artistas y la mutua invitación para llevar a cabo actividades, también en el marco del Bicentenario de la Independencia en la Ciudad de México.

7. Todo ello se busca concretar en un Foro Ciudad de México-Beijing en el primer semestre de 2010, con la participación de altos funcionarios.

No parece que estos esfuerzos -resultado de varios años de acercamientos entre ambas ciudades- son de gran im-

portancia e interés en el contexto de la relación México-China.

China es el segundo socio comercial de México desde 2003, aunque con una relación importación/exportación de 17:1 en 2008. Esta relación comercial no ha cambiado sustantivamente hasta agosto de 2009. Si bien las importaciones chinas a México cayeron en un 14 por ciento, las exportaciones mexicanas se mantuvieron prácticamente inalteradas y el déficit comercial de México no variará sustantivamente en 2009 con respecto a 2008.

Desde una perspectiva nacional, México ha tenido grandes dificultades de estructurar sus prioridades en una agenda de corto, mediano y largo plazos con China. Por el momento, no existe tal.

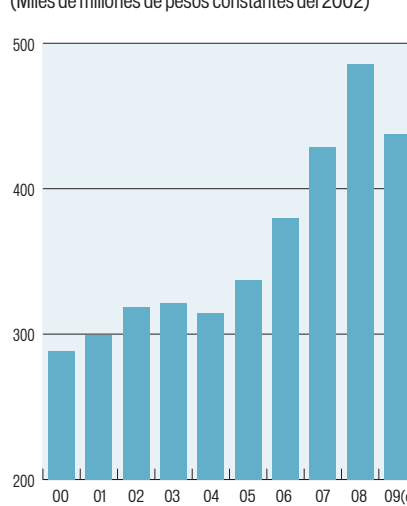
Particularmente el sector privado en México se encuentra dividido en su relación y evaluación con respecto a China, tanto con respecto al mercado interno como en terceros mercados.

Es en este contexto, este hermanamiento es sustantivo. En México diversas entidades -particularmente Michoacán, pero también otras como el Estado de México- han insistido en lograr una relación "directa" con contrapartes chinas en aras de mejorar su inserción particular con la potencia asiática.

Para el caso de la relación DF-Beijing

El ISR en México*

(Miles de millones de pesos constantes del 2002)



*Se refiere al "sistema renta", que incluye el impuesto al activo y, en los últimos 2 años, IETU e IDE. / (e) estimaciones propias
Fuente: SHCP y Banxico

MARKETER

Una sola cosa

HORACIO MARCHAND



Los microeventos acumulados finalmente se convierten en macroeventos. Los pequeños hábitos, prácticas y costumbres de las partes que configuran al sistema, llevados

a la sumatoria, son capaces de provocar consecuencias tan notorias como una gota que erosiona y perfora a una piedra.

Un sistema, ya sea una persona, empresa o nación, está determinado por las actividades específicas y recurrentes de sus partes. Esto aplica en todo, desde lo más banal hasta lo más complejo.

Entre la dieta mediterránea y los entusiastas estudios sobre los beneficios del vino tinto, se ha insertado en la narrativa popular el "dicen que es muy bueno una copita de vino al día".

Yo, obediente y animado, me di permiso de cenar con vino y sólo una copa. Deliciosa la copita; deliciosa, sí, pero también se empezó a asomar una pancita desconocida. No lo ligué de inmediato a la copita porque ya le había tomado el gusto. La pancita terqueaba. No tuve más remedio que concluir que era "la copita diaria" y la dejé de tajo. Un mes después mi pancita había regresado a su estado normal.

El sistema en una empresa es parecido. Las pequeñas acciones cotidianas acaban por impactar a la realidad y la posición competitiva.

Bajo la "estrategia de una sola cosa", toda la faramalla y lo esotérico que conlleva la generación de estrategia y alineación organizacional tiende a desvanecerse. Es que cuando todo es importante, nada es importante. Algunos ejemplos:

En **innovación** puedes hacer creativa a tu empresa si estableces la meta de hacer un lanzamiento por año, y punto. O puede ser trimestral; que le hagan como quieran, pero tiene que salir. Con esta sencilla meta pones a trabajar a toda la organización.

En el caso de **ventas**, la mayoría de las empresas está en zona de confort y vive de los clientes del pasado. Generar prospectos es una práctica que tiende a diluirse. Si quieres crecer, exige un cliente nuevo por vendedor al mes, o quincenalmente, según la industria y el contexto.

En el caso de **eficiencia**, en el portafolio de productos es común que la empresa no tenga la práctica de descontinuar productos y la línea siga creciendo hasta llegar al caos comercial. Depura el 2, 5 o 10 por ciento de los productos menos vendidos y hazlo cada trimestre, semestre o, dependiendo del negocio, anualmente.

En **satisfacción de clientes** incrementa los puntos porcentuales en la evaluación anual de satisfacción. Si sacaste 7.8, el año que entra pide 8.3 y así sucesivamente.

En **ventas incrementales**: si tienes 10 productos en tu portafolio y tus clientes en promedio te compran 2, la meta podría ser incrementar la tasa de venta cruzada a 3 productos en X periodo.

La "estrategia de una sola cosa" tiene por lo menos 3 ventajas:

1.- Te obliga a jerarquizar las decisiones y a "limpiar" métricas.

2.- Te provee de un vehículo de alineación porque una meta sencilla enfoca los recursos y cataliza los problemas asociados a la iniciativa. Tus subordinados directos movilizarán a los suyos y así sucesivamente; todos encaminados a lograr el objetivo.

3.- Te flexibiliza. Con el tiempo, puedes establecer nuevas metas, o bien, puedes cambiar la ponderación en las variables claves de éxito con las que mides y compensas a los ejecutivos.

No hay nada más poderoso que cuando dices: *esto, para esta fecha, y ya.*

P.D. Y hablando de fechas, la nueva fecha para el curso de Estrategias en Aceleración Comercial es 20 y 21 de noviembre.

horacio@horaciomarchand.com

UN VISTAZO

Expandirá Petro-7 en 50% sus gasolineras

Monterrey.- La regiomontana operadora de gasolineras Petro-7 ejercerá en 2010 y 2011 un agresivo plan de expansión, mediante el cual aumentará en 50 por ciento el número de sus estaciones de servicio en Nuevo León, Tamaulipas, Coahuila y Jalisco. Víctor Hernández, director de Comunicación y Relaciones Públicas, detalló que terminarán este año con 95 gasolineras con la meta de estar operando unas 140 para el 2012.

Noel García

Llega a 40% cobro de liquidaciones de LFC

Cd. de México.- Al culminar el día 12 de que comenzaron a realizarse los pagos de liquidaciones a personal de la extinta Luz y Fuerza del Centro (LFC), 18 mil 34 personas han cobrado sus cheques, lo que representa 40.5 por ciento del total. El Servicio de Administración y Enajenación de Bienes (SAE), informó ayer que se firmaron mil 303 nuevos convenios con personal que laboraba en la desaparecida compañía.

REFORMA/Staff

Ingresará 20% de cupos azucareros

Cd. de México.- Entre septiembre y octubre han ingresado 100 mil toneladas de azúcar importada de las 550 mil autorizadas por el Gobierno federal, y los precios del mercado local apenas han bajado 11 por ciento, afirmó Carlos Blackaller, líder de la Unión Nacional de Cañeros, en conferencia de prensa. De mayo a agosto pasados, el precio del azúcar se triplicó debido a una menor producción nacional y a la especulación, lo que provocó que el Gobierno autorizara cupos de importación para reducir la burbuja inflacionaria.

Verónica Martínez

Programa Gruma sus pagos de nueva deuda

Monterrey.- Grupo Maseca (Gruma) dio a conocer el programa de amortización de su deuda después de que reestructuró sus pasivos de corto plazo y que, según Banamex, resultó en una carga financiera para este y el próximo año menor a la esperada. La agenda de la empresa de alimentos incluye pagos por 2176 millones de dólares para el próximo año; de 71 millones de dólares en el 2011; de 21.3 millones de dólares en el 2012 de 141.5 millones de dólares en el 2013 y finaliza el 2014 con un pago de 426.4 millones de dólares.

José Manuel López

Prevén alza de 15% en costo por viajes

Cd. de México.- Para principios de 2010 se prevé en el mundo una liberación de precios por viajar de hasta 15 por ciento, debido a que los servicios adicionales como equipaje extra o asignación previa de asientos continuarán añadiéndose al costo de viaje, según el Pronóstico de Viajes de Negocios de American Express.

Dayna Meré

REFORMA.COM

Lea completas las notas
artículos