

Opini3n financiera

MARCAPASOS



Para demostrar que el Gobierno federal est1 llevando a cabo acciones para regular el mercado de gas LP, la **Senner** invit3 a medios de comunicaci3n a presenciar la clausura de una **planta de carburaci3n clandestina**.

Se cit3 a los medios a las 2:30 de la madrugada y se les traslad3 al sitio en cuesti3n, no sin antes dar vueltas y vueltas en el trayecto para evitar alguna filtraci3n que alertara a los dueños de la planta.

Pero, la sorpresa fue que al llegar al lugar, los representantes de Energía se dieron cuenta de que la planta ya había sido desmantelada!!!

Ahora que Supermán est1 de regreso, **Mayer Zaga**, candidato a presidir la **Concamin**, se colg3 la capa roja y asegur3 que de llegar a ese puesto frenar1 el cierre de pequeñas y medianas empresas en M3xico.

Al arrancar su campaa, el empresario nacido en el barrio bravo de Tepito, perteneciente a la comunidad judía y quien dice tener negocios en ocho sectores como textil, confecci3n, construcci3n y electr3nica, entre otros, prometi3 tambi3n trabajar por cambiar el lugar de referencia para fijar el precio del petr3leo en M3xico, y apoyar a todos los sectores productivos sin preferencias.

Ford Motor Company registr3 **p3rdidas mundiales por 123 millones de d3lares** en el segundo trimestre del 2006. El año pasado gan3 946 millones de d3lares en el mismo periodo.

La mayoría de las p3rdidas se produjo en Estados Unidos, donde la compaa ha estado cediendo mercado frente a sus competidores asiáticos. En Norteam3rica perdi3 797 millones de d3lares, apenas compensados por los beneficios en otras regiones como Europa y Sudam3rica.

En dos meses el corporativo dar1 a conocer la estrategia para enfrentar la debacle y veremos cu1 es el destino del negocio en M3xico.

China invertir1 algo as3 como 37 mil 500 millones de d3lares en el **tratamiento y reciclaje de aguas residuales** entre el 2006 y el 2010; y abrir1 el sector a la inversi3n extranjera y hay que recordar que los incentivos a 3sta, son su especialidad.

En el 2010, el 80 por ciento de las aguas residuales de las grandes ciudades ser1n tratadas, y en las medianas y pequeñas la imposici3n ser1 entre 60 y 70 por ciento.

COORDENADAS

Las dos estrategias de L3pez Obrador

ENRIQUE QUINTANA



AMLO tiene dos estrategias, la primera es la de "el menor de los males" y la segunda la de "el volado".

Pasado mañana se cumplir1n ya tres semanas de las elecciones presidenciales, un lapso en el que el panorama pol3tico se ha enriquecido por la impugnaci3n del candidato de la Coalici3n por el Bien de Todos al resultado electoral.

Le he señaado contradicciones en las que ha incurrido la argumentaci3n de AMLO. S3lo le recuerdo que la m1s relevante es expresar, por un lado, **la certeza de que gan3** y, por otro, pedir que **se cuenten los votos otra vez** para poder determinar qui3n gan3. ¿En qu3 quedamos?

Hay contradicci3n en la l3gica racional, pero las afirmaciones pueden ser **perfectamente coherentes** desde la perspectiva de la **l3gica pol3tica**.

La estrategia de AMLO corre por dos pistas que a veces se cruzan y coinciden, pero en otras ocasiones se distancian.

La primera estrategia es la construcci3n de **"el menor de los males"**.

Se trata de crear entre la sociedad la percepci3n de que pase lo que pase tendremos un costo. Ya no hay remedio. Por lo tanto, la decisi3n que debemos tomar no es en-

tre un bien o un mal, sino entre el menor de los males.

Si se percibe que no hay m1s remedio que saltarse la letra de la ley, entonces el menor de los males es **hacer el recuento voto por voto** en todas las casillas y no solamente en donde haya razones fundadas para hacerlo.

Si se percibe que podemos tener una situaci3n de ingobernabilidad en el Pa3s por varios años, entonces **el menor de los males es decretar la nulidad** de la elecci3n por una causal abstracta como la falta de equidad en el proceso.

¿C3mo conseguir que se genere esa percepci3n? A trav3s de lo que en esta columna hemos denominado el **"voto con los pies"**, es decir, llevando a la calle a la gente. Si se logran escalar las movilizaciones masivas, si se consigue que las protestas de los partidarios se multipliquen y diversifiquen, entonces entre los tomadores de decisiones —incluyendo a los magistrados del Trife— puede surgir la idea de que es mejor aceptar el recuento de voto por voto y en el extremo decretar la nulidad de la elecci3n, antes que crear una

ingobernabilidad cr3nica.

En este prop3sito, todo el proceso legal es irrelevante. Lo que en esta l3gica cuenta es lo que **pueda poner a la gente en la calle**, sea lanzar consignas pegajosas, alentar el resentimiento social o pronunciar las mentiras m1s c3nicas.

Vamos ahora al segundo carril, en el que s3 es relevante el proceso jur3dico.

Esta estrategia podemos denominarla como **la de "el volado"** y est1 asociada a la demanda central del **recuento voto por voto**.

L3pez Obrador y su c3rculo cercano saben perfectamente que no tienen elementos para demostrar que ganaron la elecci3n. Y saben tambi3n que en una elecci3n tan grande y compleja como fue la del 2 de julio seguramente se cometieron errores en las sumas efectuadas en las casillas, en la medida en que fue un trabajo mec1nico realizado por seres humanos fallibles.

Dado el volumen, hay una probabilidad alta de que un sobre con votos, tomado al azar entre todos los miles que integraron la elecci3n, contenga alg3n tipo de error en el conteo.

Quienes entienden de estadística y son cercanos a AMLO saben que, dado que seguramente se cometieron errores en muchas casillas, **se puede apostar** a que si se cuenta de nuevo **se revierte la tendencia favorable a Calder3n**.

Lo malo para ellos es que hay la misma probabilidad de que se amplíe la diferencia favorable al candidato panista.

Como hay la misma probabilidad de que suceda una cosa que otra, el recuento **se trata ni m1s ni menos que de "un volado"** en el que se apuesta a que al lanzar la moneda al aire caiga "peje".

Claro que decirle a la gente que se trata de un volado es poco vendedor, así que denunciar un fraude resulta mucho m1s atractivo.

Si se realizara el recuento total y se ampliara la diferencia a favor de Calder3n, entonces quedar1 s3lo la v3a del voto con los pies.

Si el Trife no ordena el recuento voto por voto, entonces se puede argumentar que ante la negativa del Tribunal no se reconoce el resultado y de nueva cuenta queda s3lo la v3a de las movilizaciones.

Con **las dos estrategias en perspectiva** se pueden entender las aparentes contradicciones en los dichos de AMLO o de sus colaboradores.

La m1s reciente tiene que ver con **el tema de las urnas que se contaron de nuevo** y que establecieron un margen adicional para Calder3n de 2 mil votos.

Mientras que Jes3s Ortega rechazaba ayer las afirmaciones del IFE en el sentido de que se hizo el recuento en 2 mil 870 casillas y argumentaba que en realidad "s3lo" fue en 1 mil 600, L3pez Obrador dec3a poco m1s tarde que en realidad no se hizo ning3n recuento, sino que s3lo se revisaron actas.

Como dice la an3cdota que le cont3 hace unos d3as: "en realidad no hubo ning3n recuento y el que se hizo no fue en tantas casillas".

E-mail: enrique.quintana@reforma.com

MARKETER

Las cinco l3gicas

HORACIO MARCHAND



Tenemos alguna especie de chips insertados, cuando menos metaf3ricamente. Unos los tenemos prendidos con fuerza, otros apagados, otros ligeramente encendidos. Cada chip es como si tuviera alguna funci3n, habilidad, propensi3n, que se reproduce espont1neamente en la persona.

Quiz1 por eso se pueda explicar que gente brillante, l3cida, preparada, tenga una noci3n inexistente de lo pr1ctico y tienda a complejizarlo todo, a elaborarlo de m1s, a desconstruirlo *a la Derrida* hasta que, a base de pensamientos y ret3rica, matan cualquier iniciativa.

Y est1 el polo opuesto: los que simplemente hacen y ven a la vida como entidades y eventos que *sirven* o *no sirven*, sin apreciaci3n por sus esquemas te3ricos y la configuraci3n potencial que los pueda optimizar.

Y as3 andamos por el mundo, unos con ciertas fuerzas, otros con otras; pero de repente nos encontramos a algui3n que parece entenderle a todo, que se relaciona f1cilmente con las cinco l3gicas que abajo describo.

Le llamo las **Cinco L3gicas**. En mi calidad de consultor externo gozo del privilegio de la distancia, ya que con la distancia se obtiene perspectiva (por eso el problema ajeno es m1s f1cil que el propio); he visto las cinco l3gicas en acci3n y considero que se puede armar una taxonomía de perfiles l3gicos:

1.- Pr1ctico-l3gico. Su tipo es como el del comerciante tradicional: negocia bienes, servicios, ideas, iniciativas. En su mente lleva las cuentas, es incisivo, intuitivo. Su motivaci3n es aplicar para algo las cosas. En su lado positivo le encuentra uso a todo, recicla, busca mejores opciones constantemente, regatea, consigue; es el gran implementador. En su lado negativo, por estar tan ocupado con el presente, lentamente puede irsele el futuro y quedarse desincronizado del entorno hasta que sus m3todos se hacen obsoletos. Su frase es: *sirve para esto*.

2.- Te3rico-l3gico. Su tipo es como el del acad3mico: es investigador, estudioso, curioso. En su mente ve modelos, variables y f3rmulas. Su motivaci3n es entenderle a todo y poderlo explicar. En su lado positivo est1 la precisi3n de diagn3stico. En su lado negativo no puede ejecutar, se involucra en discusiones sin fin antes de actuar e insiste en analizar m1s. Su frase es: *la teor3a dice esto*.

3.- Personol3gico. Su tipo es como el del psic3logo: se sabe comunicar, se interesa en las personas, es sensible a los otros. En su mente ve individuos, relaciones interpersonales y grupales. Su motivaci3n es conectarse con otros. En su lado positivo la interacci3n personal es intensa y puede canalizar energías; la gente se siente bien cuando habla con este tipo. En su lado negativo puede dejarse a un lado la tarea por razones de gente, que usualmente son vol1tiles y cambian las din1micas de trabajo. Su frase es: *la gente dice esto*.

4.- Decisivo-l3gico. Su tipo es como el l3der que no cesa, que est1 determinado a cumplir a como d3 lugar. En su mente ve logros. En su lado positivo esta persona es una promesa de cumplimiento, orientado a decisiones y resultados. En su lado negativo puede llevarse de encuentro a personas y sistemas, en ocasiones a un costo muy alto. Su frase es: *esto s3 se puede*.

5.- Innova-l3gico. Su tipo es como el creativo y el artista. En su mente ve moldes a romperse, historias re-escritas, planteamientos diferentes. Su motivaci3n es la creaci3n y lo nuevo. En su lado positivo encuentra maneras de estimular a la organizaci3n con el cambio y detecta oportunidades. En su lado negativo carece de fuerza para mantener el rumbo y abandona proyectos complicados. Su frase es: *vamos a experimentar con esto*.

Una vez descritas las cinco l3gicas, viene la parte de la clasificaci3n de las personas en su 1rea dominante para finalmente relacionarlas en sus combinaciones. A continuaci3n pongo un ejemplo sobre-simplificado y arbitrario en la expectativa de hacerlo sencillo de explicar.

Supongamos que cada variable tiene tres valores (1 es poco, 3 es mucho). Por ejemplo en la persona de **JUAN BULLDOZER**, su calificaci3n en lo pr1ctico ser1a de un 3, en lo te3rico 1, en su orientaci3n a las personas 1, en lo decisivo 3 y finalmente en lo innovativo 1; esta persona es buena para la implementaci3n y el arranque de negocios e iniciativas.

En la persona de **PEDRO PERALOCA** en lo pr1ctico es 1, en lo te3rico 3, en la de personas 1, en lo decisivo 1 y en lo innovativo 3; y 3 ser1a bueno para un negocio en las 1reas de planeaci3n, pero a nivel staff. Y as3 sucesivamente.

Aclaro que las clasificaciones no son un fin en s3 mismo; en todo caso son herramientas de discusi3n para la toma de decisiones, y por lo tanto pregunto:

¿Existe alg3n l3der que tenga las cinco l3gicas a nivel 3? ¿Hay quien tenga la claridad y la sabidur3a para identificar su propio perfil y se allegue de los colaboradores precisos para complementar su gesti3n?

E-mail: horacio@horaciomarchand.com



COLABORADOR INVITADO

¿Hacia una comisi3n China-M3xico?

ENRIQUE DUSSEL PETERS



Hace apenas algunos d3as la Comisi3n M3xico-Corea Siglo XXI present3 p3blicamente su Informe "La construcci3n de una asociaci3n estrat3gica entre M3xico y Corea para el Siglo XXI. Visi3n y agenda para la cooperaci3n". La Comisi3n —creada en 2001 con participantes del sector p3blico, privado y acad3mico, as3 como las respectivas C1maras— permite una visi3n amplia y profunda sobre la relaci3n bilateral entre ambos pa3ses: se abordan tanto temas de cooperaci3n pol3tica, en el comercio, la inversi3n y la industria, as3 como del intercambio cultural. Las labores de esta Comisi3n son significativas ya que culminaron mientras que paralelamente se llevan a cabo negociaciones para una asociaci3n estrat3gica entre ambas naciones. Lo anterior no es coincidencia: el trabajo de varios años de la Comisi3n permiti3 un mutuo conocimiento en los sectores anteriormente señaados y un intercambio efectivo en un plazo relativamente corto.

La experiencia anterior —bien vale la pena revisar con detalle los resultados de la Comisi3n— es valiosa para el actual y particularmente el futuro debate y conocimiento bilateral con nuestro segundo socio comercial: la Rep3blica Popular China. Es conveniente considerar la propuesta —o rechazo— de una Comisi3n M3xico-China

en el siguiente contexto:

a) Existe ya una Comisi3n Binacional China-M3xico, la cual se reuni3 por 3ltima vez en mayo de 2006 con una nutrida participaci3n binacional. Esta Comisi3n se reune cada 2 años y trata una variedad de temas, incluyendo comercio, inversi3n y cultura, entre otros.

b) Existe adicionalmente —y como parte de la Comisi3n Binacional China-M3xico— un Grupo de Alto Nivel (GAN). Mediante reuniones m1s 1giles, sobre temas y Subcomisiones m1s puntuales —de temas estadísticos a industriales, entre otros— el GAN se reune una o dos veces al año y busca priorizar y darle soluci3n a temas en la agenda binacional.

c) En el contexto anterior la relaci3n comercial y econ3mica con China se ha intensificado significativamente en los 3ltimos años. Adem1s de la creciente din1mica pol3tica regional y en otros foros como las Naciones Unidas, China ha incrementado su peso en la econom3a para incrementar continuamente su peso comercial: a mayo de 2006 China participa con el 4.6 por ciento del comercio total de M3xico y 5 veces superior a la participaci3n alcanzada en 2000; a mayo de 2006 las exportaciones e importaciones provenientes de China se incrementaron en un 40.7 por ciento y 40.2 por ciento, respectivamente.

d) No obstante lo anterior, China impli-

ca actualmente para M3xico diversas problem1ticas no resultas: i. Es el pa3s con el que M3xico logra un mayor d3ficit comercial, ii. Si bien China se ha convertido en el segundo socio comercial de M3xico desde 2003, el coeficiente importaciones/exportaciones se increment3 en 2005 a 15.6, es decir, M3xico export3 \$1,100 millones de d3lares e import3 15.6 veces m1s, iii. M3xico impone a China cuotas de salvaguarda a varios cientos de productos, los cuales podr1n liberarse desde enero de 2008 ante la OMC y, iv. Continúan masivas triangulaciones de productos chinos importados y de importaciones ilegales provenientes de China.

Existen, sin lugar a dudas, otros temas como las inconsistencias estadísticas y la necesidad de profundizar e implementar medidas en el turismo bilateral. Todos estos temas ya son formalmente analizados tanto en la Binacional como en el GAN. Sin embargo, los resultados por el momento han sido limitados y —al menos como resultado de la 3ltima Binacional— tampoco es de esperarse que ambas instituciones incrementen la velocidad en la toma de decisiones. Desde esta perspectiva la creaci3n de una Comisi3n China-M3xico pudiera efectivamente presionar a los sectores p3blico, privado y acad3mico para llegar a prontas y efectivas tomas de decisiones en estos y otros rubros: esta Comisi3n, con car1cter de permanente y con recursos y personal de tiempo com-

pleto, debiera proponer y, en su caso resolver, los temas anteriores y otros que ya han sido destacados desde hace algunos años en la agenda binacional.

Por otro lado, la creaci3n de una Comisi3n China-M3xico tambi3n pudiera crear un "elefante blanco" que reprodujera las funciones de las ya existentes Binacional y Grupo de Alto Nivel. Y, si no existiera —o al menos en forma suficiente— inter3s por parte de las respectivas autoridades, nuevas instituciones tampoco sobrellevarían las dificultades de las instituciones existentes.

Todo lo anterior nos lleva a plantear que una Comisi3n China-M3xico s3lo pudiera tener posibilidades de 3xito siempre y cuando las respectivas autoridades tengan inter3s efectivo de apoyar las actividades binacionales con recursos y personal especializado y enfrentarse a los problemas existentes en la agenda bilateral. Mientras que continuemos ante un alto grado de incertidumbre en la relaci3n bilateral, la creaci3n de una Comisi3n China-M3xico no pareciera ser lo m1s adecuado para resolver la problem1tica binacional. Queda claro, sin embargo, que no podemos continuar rezagando la agenda binacional y que se requieren medidas inmediatas para el corto, mediano y largo plazos.

Enrique Dussel Peters es Profesor del Posgrado en Econom3a de la UNAM y Coordinador del Centro de Estudios China-M3xico, <http://dusselpeters.com>