

Opinión financiera

COORDENADAS

Cómo viene el cierre de año

ENRIQUE QUINTANA



Las próximas tres semanas serán claves para el cierre económico del 2007 y para el tono que tendrá la primera mitad del 2008.

La razón es que hay diversas industrias y giro comerciales que concentran una parte importante de sus ventas en las últimas semanas del año.

En promedio, en el comercio en su conjunto las ventas efectuadas en diciembre son 40 por ciento superiores al promedio del resto de los meses.

En el caso de los ingresos de los trabajadores del sector formal, durante diciembre aumentan en una media de 35 por ciento respecto a lo que se recibe en un mes normal.

Desde luego que hay giros que dependen mucho más de las ventas de fin de año y también hay trabajadores que incluso duplican sus ingresos. En el primer caso están las tiendas departamentales, las jugueterías y toda una serie de establecimientos que comercian con bienes de consumo duraderos. Y en cuanto a gremios, la mayor parte de los trabajadores del sector público recibe una proporción mayor por concepto de aguinaldo que los del sector privado.

En el conjunto de la economía la diferencia no es tan marcada, pues el PIB del último trimestre del año es cerca de 5 por ciento mayor al promedio de los trimestres anteriores. Pero, aun cuando la diferencia sea pequeña, un buen cierre de año tiene más efecto sobre las cifras totales que un buen principio.

Bueno, pues por todas estas razones es que la guerra por atraer la atención de los compradores se ha desatado ya desde principios de noviembre y en un par de semanas tendrá su momento más crítico, cuando la mayor parte de los trabajadores haya recibido su aguinaldo.

Ayer le explicábamos que la confianza de los consumidores ha caído durante los últimos meses, lo que conduce a desembolsos más bien cautelosos, que le van a pegar a las expectativas de muchos giros comerciales.

Por esa razón es que nuevamente hemos visto la proliferación de esquemas de crédito basados en meses sin intereses o descuentos por pago de contado o múltiples formas de asegurar que la gente perciba que si no gasta pierde una oportunidad.

Sería mejor para el desempeño económico de corto plazo que la gente gastara más, que los comercios incrementaran fuertemente sus ventas en este año respecto a las del año pasado.

Para el largo plazo, lo más adecuado es que la gente tome decisiones de gasto de modo más racional.

Hay diversos síntomas de que hay familias que ya han llegado a sus topes de endeudamiento. Ya pidieron un crédito hipotecario o gestionaron un crédito de Infonavit. Se compraron un auto, también a crédito. Compraron un "teatro en casa" utilizando financiamiento. Han recibido dos o tres tarjetas de crédito adicionales durante el último

año y empiezan a ver cómo crece la proporción de sus gastos mensuales que tienen que destinar a pagar sus cuentas.

En otros casos, todavía los menos, las finanzas ya hicieron agua y han incumplido con alguno de los pagos que tenían que hacer.

Si esa tendencia se acentuara y generalizara, aunque tal vez el resultado trimestral en las ventas sería mejor, estaríamos gestando nuevamente una situación financiera de alto riesgo para comercios, intermediarios financieros y sobre todo para las familias.

Si usted va a empezar este fin de semana a hacer sus compras navideñas, aprovechando el crédito, le sugiero que se vaya con pies de plomo y que vea con cuidado qué deuda es la que está en posibilidad de cargar.

Revise cuál sería el monto mensual que tendría que destinar a cubrir las mensualidades de sus créditos el próximo año y cómo impactaría en el ingreso que le quedaría disponible para gastar.

No se entusiasme demasiado con las promociones y las ofertas, y piense que el gasto

adelantado a través del crédito le va a limitar su capacidad para gastar en el futuro.

Y, por el contrario, el ahorro que usted pueda hacer en el presente le va a representar una capacidad de gasto en el futuro, algo que parece obvio, pero que a veces se nos olvida.

UNA MÁS DEL EMPLEO

Si realmente se hubieran creado 890 mil empleos en los primeros 10 meses del año, sería de esperar que la tasa de desempleo hubiera bajado.

De acuerdo con las estadísticas del INEGI, el crecimiento de la Población Económicamente Activa fue de alrededor de 300 mil personas durante los últimos 12 meses.

Por simple aritmética, debíamos detectar a 600 mil personas menos en condición de desempleo y eso debiera conducir a una baja de la tasa.

Bueno, pues resulta que en octubre la tasa fue de 3.93 por ciento, una cifra por arriba del 3.47 por ciento con el que terminamos el año pasado y cerca del 4.02 por ciento del nivel de octubre de 2006.

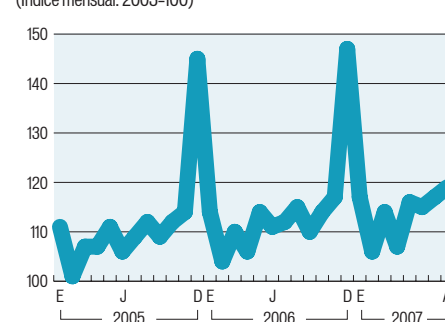
Hay otro indicio de que la dinámica de los asegurados en el IMSS no está reflejando adecuadamente la tendencia del empleo en el País.

enrique.quintana@reformamex.com

Los picos de diciembre

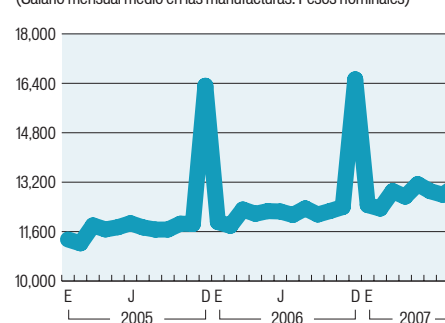
LAS VENTAS DEL COMERCIO

(Índice mensual, 2003=100)



LOS SALARIOS MEDIOS

(Salario mensual medio en las manufacturas. Pesos nominales)



FUENTE: INEGI

Si las tendencias del año se mantienen, lo más probable es que el ingreso mensual medio en las manufacturas durante diciembre sea cerca de 17 mil 500 pesos. Esto significaría que, en promedio, se recibió un aguinaldo equivalente a 11 días de salario.

MARKETER

8 pecados del éxito

HORACIO MARCHAND



Los griegos lo registraron en sus mitos. Le llamaban *hybristikós* que significaba orgullo, insolencia, licencioso; en inglés *hubris*, en castellano ligado a *arrogancia*. La gloria te cobra, tal como le pasó a *Hércules* quien, engañado, mató a sus hijos; *Agamenón*, triunfador de Troya, asesinado por la trama de su esposa; *Aquiles*, que le dieron la fama negándole su vejez; *Icaro*, voló tan alto que quemó la cera de sus alas y murió al caer de las alturas.

No es el triunfo lo que le causaba el enojo a los dioses, lo que castigaban era que el éxito se subiera a la cabeza, que el individuo se creyera más, superior, imbatible, perenne; *hybristikós*.

Este principio aplica tanto a individuos como a organizaciones y la *personificación*, la tendencia a relacionarse con las entidades, ideas, emociones y cosas en general, como si fueran personas, se refleja en el lenguaje que se usa para expresarse de las organizaciones: la organización que aprende, la marca viviente, la empresa inflexible, apática, o bien entusiasta, y abierta.

El *hybristikós* se complica cuando se trata de individuos y empresas que por su éxito recurrente si tienen razón para ensalzarse. Y esto representa un reto feroz; el éxito también es tóxico, embriagante; se gasta, presión, demanda. Te puede inflar hasta que revientas.

El que está aposentado en el éxito está a un paso de polarizarse y caer en alguna de lo que podría llamarse los 8 pecados:

1. Complacencia, *business as usual* genera confort: no hagan olas.
2. Arrogancia, el enemigo es inferior: *no te molestes*.
3. Politiquería, los feudos contaminan a la empresa: *y yo qué*.
4. Pérdida de clientes, no se detecta la fuga de clientes: *mientras sigan llegando nuevos*.
5. Uni-dimensionalidad, la misma fórmula parece solucionarlo todo: *hazle como siempre*.
6. Fuga de Talento, los buenos se van: *que se vayan, se arrepentirán*.
7. Incrementalismo, sólo se le sube un porcentaje de incremento en ventas y de ahorro en gastos: *más de lo mi mismo*.
8. Negación, lo malo ocurre allá: *a mi no me pasa*.

Es que el éxito no tiene fin, la dinámica no termina, el equilibrio se vuelve a romper, el entorno cambia. En las siguientes columnas desarrollaré cada uno de los temas expuestos y constituirán lo que pretendo sea una serie: Los 8 Pecados del Éxito. Le llamo pecados pero en realidad son propensiones: una inclinación hacia algo, como si estuviera en la naturaleza del sujeto.

El triunfo te hace propenso a caer en lo que pudieran tipificarse como las clásicas caídas del que triunfa. Lo que sube, baja.

Arie De Geus encontró que el 33 por ciento de las compañías enlistadas en el Fortune 500 en 1970, desaparecieron para 1983 en medio de quiebras, fusiones o des-incorporaciones. Otro estudio estima que la vida promedio de empresas en **Japón** y **Europa** es 12.5 años; la vida promedio de empresas en **Alemania** ha disminuido de 45 a 18 años, en **Francia** de 13 a 9, en **Inglaterra** de 10 a 4.

Empresas con marcas famosas han visto su capital de marca desvanecerse, como **DEC**, **WANG**, **People Express**, mientras que firmas líderes han sido golpeadas en diversos frentes dejándolos adoloridos y con moretones, entre las que se encuentran **IBM**, **Sears**, **Microsoft**.

Y están los líderes de industria que han creído, equivocadamente, que pueden implementar una extensión de marca a casi todo, y se han equivocado: por ejemplo: **Listerine** hacia pasta de dientes, **Coors** hacia agua, **Heinz** (ketchup) hacia comida de bebés, **Adidas** a colonia, **Levi's** a zapatos, **McDonald's** a pizza, **Xerox** a computadoras.

En México, los grandes empresarios – que por cuestiones endémicas han seguido siendo los mismos de toda la vida – se han reducido en número, específicamente tras el TLC y la crisis del 95. Otros han sido sacados, a билетazos, de sus oficinas al ser adquiridos por compañías extranjeras.

Llegar a las alturas tiene su mérito pero es más complicado lo que sigue. Cuando vas de subida traes deseo, fuego, ganas de llegar. La pasión alimenta al cuerpo y lo hace aguantar contratiempos, enemigos, desabasto. Los obstáculos sólo reafirman tu resolución, te haces creativo y terco.

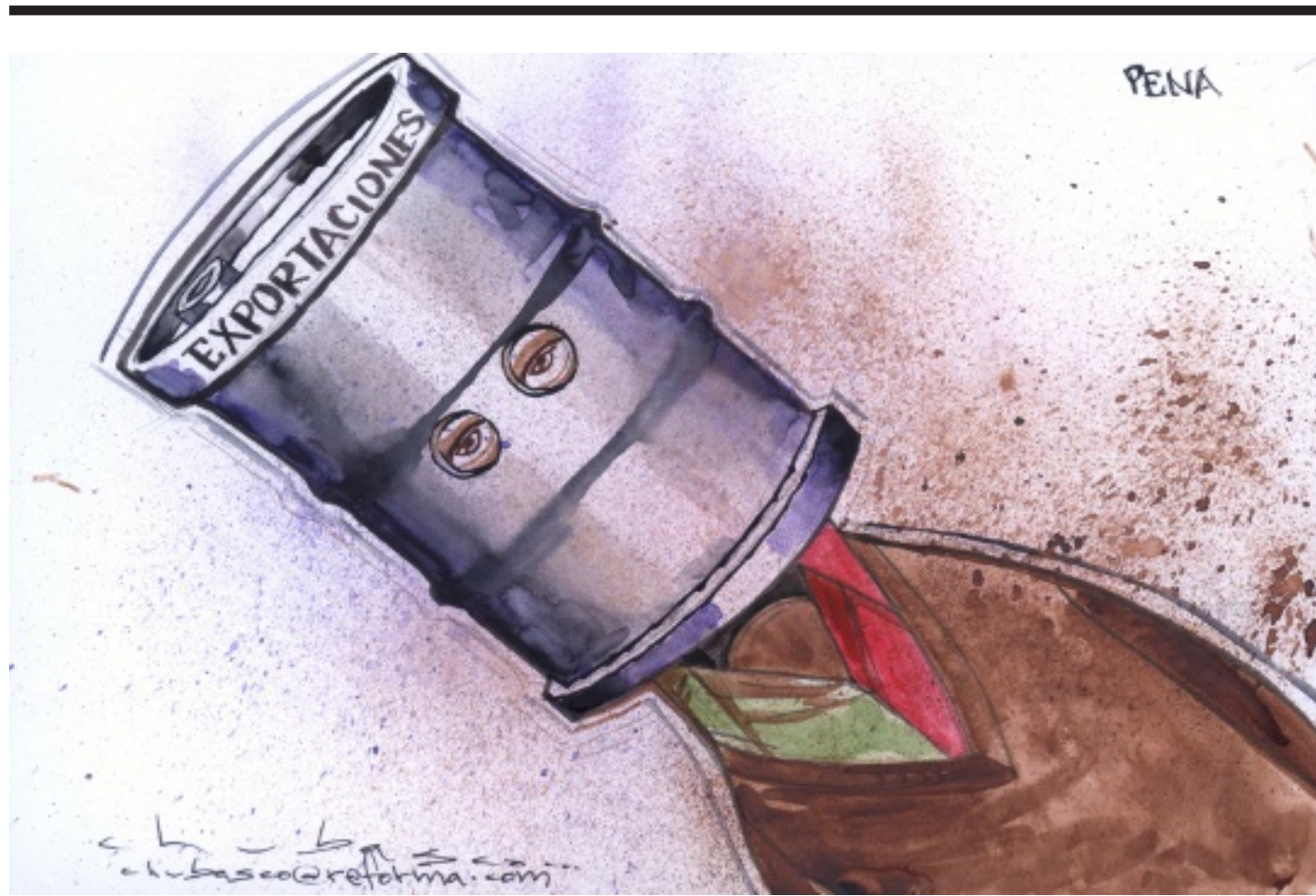
Una vez arriba, cuando la cima de la montaña se acaba, el cuerpo se afloja, busca donde sentarse, el espíritu se empieza a apagar y tu energía vital puede desaparecer por completo.

Britney Spears lo siente, **Lindsey Lohan** lo siente, **Microsoft** lo siente, **Coca Cola** lo siente, **Michael Jordan** en una ocasión lo confesó.

La caída empieza en el psique, en la actitud del que maneja una entidad, en la forma en la que mueve a la organización e interactúa con el entorno, en la predisposición personal de tomar una decisión; si te defines como guerrero, constructor, o desarrollador; si estás liberado o acoquinado, si abres el sistema para cambiar o lo cierras para aferrarte.

En la próxima semana cubriré el primer pecado: complacencia.

hm@horaciomarchand.com



COLABORADOR INVITADO

¿Cuotas compensatorias o simulatorias?

ENRIQUE DUSSEL PETERS



Comentábamos en nuestra última columna sobre cuotas compensatorias, además del origen de las que se negociaron entre China y México en diciembre de 2001 y que venían el 11.12.2007, la ficción en la que México se está enfrascando internamente y en la OMC. Cálculos propios nos llevan al resultado de que en 2006, China exportó 915 millones de dólares bajo las 738 subpartidas a las que México le ha impuesto cuotas compensatorias; éstas representan tan sólo el 3.74 por ciento de las importaciones provenientes de China y el 6.7 por ciento de las importaciones de México bajo el universo de las cuotas compensatorias a las que impone este arancel acordado; el 47.91 por ciento de las importaciones bajo cuotas compensatorias que se imponen a China provienen de Estados Unidos.

El resultado es paradójico: ¿será que en aras de proteger a los posibles sectores afectados haya que imponer cuotas compensatorias a las importaciones de los Estados Unidos y a otros países (y no a China) que realizan el 93.3 por ciento de las importaciones de las subpartidas que buscamos proteger? ¿Por qué el debate retrasado actual –siendo que hace 71 meses se negociaron estos acuerdos públicos– sobre China si pareciera que las importaciones de China no son las principales al respecto?

La aparente paradoja señalada nos refleja que las cuotas compensatorias son en verdad cuotas simulatorias.

El sector empresarial potencialmente afectado simuló que se preparaba ante la competencia con China desde 2001 y no logró cerrar estas brechas: los esfuerzos realizados en términos de inversiones, desarrollo tecnológico y de proveedores, así como de nuevos clientes y productos no fue suficiente o no se llevaron a cabo. Las importaciones asiáticas y de China continúan incrementando su presencia en México y mientras que la participación de las exportaciones mexicanas con respecto al total importado por la cadena hilo-textil-confección de Estados Unidos cayó del 13.27 por ciento en 1999 al 7.09 por ciento en 2006, las chinas aumentaron del 12.41 al 31.16 por ciento.

Las aduanas mexicanas simulan que efectivamente tienen capacidad de controlar las importaciones y cobrar aranceles y cuotas compensatorias, siendo que ingresan masivamente importaciones en forma ilegal: barcos y filas de camiones entran a México gracias a la corrupción. También simulan que tienen la capacidad técnica de verificar si las mercancías importadas efectivamente concuerdan con los pedimentos, siendo que existen masivas importaciones ilegales mediante "saltos arancelarios o de fracciones": la ropa importada es registrada en el pedimento como ropa usada que no grava arancel (ni cuotas compensatorias).

Las autoridades estadounidenses simulan que controlan sus importaciones temporales en Long Beach y otros puertos, siendo que es consabido –por las propias autoridades federales estadounidenses como la US-

GAO– que masivas importaciones asiáticas y chinas se internan en estos recintos y cambian su procedencia de terceros países a "made in USA" para ser reexportadas a otros países como México (la "triangulación" de mercancías).

Las autoridades mexicanas federales, concretamente la Secretaría de Economía, simula que lleva a cabo una política comercial, industrial y hasta de ciencia y tecnología, siendo que en el caso de las cuotas compensatorias –y al haber decidido la eliminación de la totalidad de las cuotas compensatorias con excepción de aquellas en las que las empresas puedan demostrar comercio desleal por parte de China– han transferido la responsabilidad de política federal a las empresas: si no demuestran comercio desleal no existe política comercial (ni industrial).

La Secretaría de Hacienda y Crédito Público y los partidos políticos –casi por unanimidad en el Presupuesto para 2008– en la actualidad simulan confianza y optimismo ante importantes nuevos ingresos presupuestales y una aparente estabilidad macroeconómica, aunque no explican que el PIB per cápita durante 1980-2006 en China fue 10 veces superior al de México. ¿Cómo nos explicamos estas diferencias y qué ha faltado en México en 26 años? ¿Por qué el sector productivo en México –la agricultura, minería y manufactura– han disminuido desde 1988 su participación en el empleo y el PIB? ¿Por qué no crecemos y reducimos la pobreza a diferencia de otros países?

Enrique Dusssel es profesor del Posgrado en Economía de la UNAM y Coordinador del Centro de Estudios China-México, <http://dusssel.peters.com>