

OPINIÓN DE NEGOCIOS

BENCHMARK
JORGE A.
MELÉNDEZ RUIZ

El punto de charamusca

“Ángel, qué buena idea. Le diste el punto de charamusca a la discusión”.

Así le comenté hace poco a un amigo rector de una prestigiosa universidad en el norte del país, tras concluir una reunión de un Consejo para decidir un premio anual que se otorga a un ciudadano(a) que ejemplifique los valores de un estado pujante, innovador y progresivo.

Elegir al ganador(a) siempre es difícil. Y más en tiempos del Covid. Confieso que puse el desorden al sugerir: “Creo que el premio debe estar relacionado con la lucha vs. el Covid y en este contexto es difícil elegir sólo a un ganador(a)”.

¿Mi propuesta? 4 galardados. 4 héroes que libraron la batalla desde diversas trincheras.

Siguió una muy interesante discusión. Al final se acordó una ganadora, que luchó contra el Covid... pero permanecía la inquietud: ¿y los otros héroes?

¿La solución de Ángel? Dejar a la ganadora, pero aprovechar la ceremonia del galardón del 2020, relacionado con el Covid, para reconocer la labor de los otros tres candidatos.

Le dio el punto a la charamusca, ese delicioso dulce originario de Guanajuato, que al cocinarlo, si se te pasa el fuego, se quema.

Igual pasa con cualquier proyecto.

¿Cómo darle en su punto a la charamusca?

Primero, teniendo un equipo diverso. Perspectivas distintas siempre enriquecen cualquier análisis. Si todos son iguales, sobran muchos.

Y segundo, claro, deba-

tiendo bien.

¿Cómo lograrlo?

Antes que nada, identificando cómo se puede discutir.

“Hay 3 modelos. El dialéctico ve a la discusión como una guerra. El científico demuestra la valía de un argumento y el de actuación busca convencer a una audiencia”, comenta Dan Cohen (ve su charla de TED en nuestros sitios).

El profesor de la U. de Colby explica que por desgracia el modelo bélico es el más común: “Polariza y privilegia tácticas sobre estrategia”. Y dificulta lograr acuerdos.

Lo ideal es evitar estas “discusiones guerreras” que humillan. Y, sin embargo, uno no siempre controla el ambiente o a la contraparte.

¿Qué hacer? El excelente blog FarnamStreet cita a Kathryn Schulz, autora de “Equivocarse: aventuras en el margen de error”.

“Lo primero que hacemos si alguien no está de acuerdo con nosotros es asumir que son ignorantes, que les falta información. Y les compartimos la nuestra. Si tras hacerlo, siguen en desacuerdo, pensamos: es un idiota”.

Un camino que lleva a gritos y sombrerozcos. Pero si compartir información no logra un debate constructivo, pídele a la contraparte que explique cómo funciona su postura.

Este pequeño truco puede flexibilizar al más terco.

Para concluir, aquí te van las “10 reglas de oro” del libro “Como discutir” de Jonathan Herring (tomados de Business Insider):

1. **Prepárate.** Escribe, desmenuza y enumera tus argumentos. Ah, y entiende qué es

crítico y qué es sacrificable.

2. **Entiende cuándo discutir y cuándo retirarte.** ¿Es el lugar adecuado? ¿La contraparte correcta? ¿Hay solución?

3. **Qué y cómo.** Cuida lenguaje corporal, palabras y tono. Piensa en las razones de la contraparte antes de debatir.

4. **Escucha y escucha.** Lo que se dice y cómo se dice. El significado detrás de las palabras. Discutir sin escuchar = pleito seguro.

5. **Sé un maestro al responder.** Cuestiona 3 cosas: supuestos, las conclusiones derivadas de los mismos y el peso de un punto en que la contraparte tenga razón.

6. **Ojo con trucos dilatorios.** Estadísticas irrelevantes, ataques personales, preguntas capciosas o disyuntivas falsas.

7. **Desarrolla habilidad para discutir en público.** Sencillo, claro y sin apresurarse.

8. **Aprende a discutir por escrito.** Conciso, preciso y al grano.

9. **Resuelve atorones.** Sé creativo, busca otro ángulo.

10. **Mantén la relación.** ¿Qué tan importante es ganar? Humillar o arrinconar al contrario afectará diálogos futuros.

Un consejo final: tranquilo. La máxima “el que se enoja pierde” es 100% aplicable al discutir. Una cosa es controlar y usar las emociones inteligentemente y otra que éstas te controlen.

Ojalá te sirvan estos conceptos.

Suerte al cocinar tu charamusca.

Posdata. Estaba la parca muy triste acostada en el panteón. Como Andrés apagó la luz, vive de apagón en apagón. Tanta luz contaminante la tiene muy entristecida, pues hoy basta respirar para pasar a mejor vida.

EN POCAS PALABRAS...

“La destrucción rápida de tus ideas en el momento adecuado es una de las cualidades más valiosas”.

Charlie Munger

benchmark@reforma.com
Twitter: @jorgemelendez

reforma.com
/melendez

¿QUO VADIS?

ENRIQUE DUSSEL
PETERS



China: ¿problemas en el crecimiento del PIB de corto y mediano plazo?

En las últimas décadas nos hemos (¿mal?) acostumbrado al crecimiento del PIB chino muy por encima de las principales economías del mundo. Según el Banco Mundial, el PIB chino creció en promedio en 9.3 por ciento durante 1980-2020, cayó a 6.8 por ciento durante 2010-2020 y a 5.7 por ciento para 2015-2020; el de EU fue de 2.5, 1.7 y 1.1 por ciento y el de México de 2.0, 1.3 y -0.4 por ciento, respectivamente. Estas respectivas dinámicas no sólo permitieron que el PIB per cápita de China superara los 10 mil dólares desde 2019, sino que también superara al de México en 2018, aunque todavía muy lejano del PIB per cápita de Estados Unidos: en 2020 el PIB per cápita de China representó 16.53 por ciento de EU. Esta dinámica ha incrementado drásticamente su participación en el PIB global, de niveles inferiores a 2 por ciento en la década de los 90 hasta 17.4 por ciento en 2020 (el de EU ha caído de niveles superiores a 30 por ciento en los 90 a 24.7 por ciento en 2020). Así, China se ha convertido en la principal “locomotora” global: durante 2010-2020 y 2015-2020 contribuyó con 46.57 y 38.65 por ciento en el incremento en el PIB global, mientras que EU lo hizo con 32.06 y 28.49 por ciento. **En el tercer trimestre**

de 2021 el PIB chino cayó a 4.9 por ciento, muy por debajo de 5.5 por ciento del segundo y del primero (de 18.3 por ciento, resultado de la recuperación con respecto a 2020).

Lo anterior es significativo desde una perspectiva global y para América Latina y México. Un grupo de argumentos para comprender la dinámica china.

Por un lado, el sector público en China viene destacando desde hace más de una década la “nueva” normalidad del crecimiento chino, con expectativas de crecimiento cercanas a 7 por ciento y con el objetivo de buscar mayor calidad y profundizar un proceso de terciarización y escalamiento tecnológico. Las políticas *Made in China 2025* y las tensiones entre EU y China parecieran darle la razón al sector público en China de sustituir masivamente importaciones y reforzar las políticas en apoyo a las empresas chinas y públicas.

En el corto plazo el crecimiento del PIB en China pareciera verse afectado por limitaciones en la oferta de energía, la incertidumbre global y doméstica en torno al Covid-19 y las tensiones con EU, así como por los efectos en bienes y raíces. Las dificultades de Evergrande y varias otras en el sector --bienes y raíces representa casi 20

por ciento en el PIB chino-- pudieran resultar en una caída en el crecimiento de bienes y raíces en 2021 (de alrededor de 3 por ciento) y de signo negativo en 2022 (-2 por ciento). La posibilidad de nuevos impuestos a los bienes y raíces propuestos por la Asamblea Popular Nacional seguramente reducirán la incidencia de este sector en el PIB chino y de los altísimos precios de las viviendas; algunos analistas señalan la amenaza de una burbuja especulativa en China, semejante a la de EU en 2007-2008. No son menores los argumentos de mediano y largo plazo sobre la tendencia a la baja del PIB en China y particularmente a la todavía baja participación del consumo interno --por abajo de 40 por ciento durante 2010-2020 y cercana a 70 por ciento en EU-- y la altísima participación de los ahorros y de la inversión en el PIB, de 47.06 y 46.52 por ciento durante 2010-2020 (de 17.25 y de 20.13 por ciento para EU). La caída en la tasa de crecimiento de la población desde 2015-2016 y la caída en la productividad resultado de innovaciones tecnológicas son factores cruciales de esta perspectiva.

Lo anterior invita, en América Latina y en México, a mejorar la preparación y conocimiento sobre la socioeconomía china: en países como Brasil, Chile y Argentina, China se ha convertido en el principal receptor de sus exportaciones; en México es nuestro segundo socio comercial y tercer mercado en las exportaciones, además de su creciente relevancia en la inversión extranjera directa. **¿Estamos preparados ante estas posibles tendencias?**

Profesor del Posgrado en Economía y Coordinador del Centro de Estudios China-México de la UNAM
<http://dusselpeters.com>

Exigir certificado de vacunación sería discriminatorio

Es legal aplicar prueba antiCovid a empleados

Afirman que tema deberá tratarse entre patrones y sindicatos

VERÓNICA GASCÓN

Si bien los empleadores no pueden exigir a sus empleados un certificado de vacunación, está permitido que apliquen pruebas para verificar que el personal está inmunizado contra el Covid-19, señaló Hogan Lovells.

“Hay temas en el momento de la contratación que no son viables, como solicitar certificados de vacunación; es como regresar al tema de pedir a las mujeres certificadas de ingravidez.”

“Es totalmente discriminatorio y eso, en cualquier Corte, lo podría ganar un trabajador. Lo que sí pueden hacer los patrones es buscar generar un tema de salud en el trabajo”, dijo Hugo Hernández Ojeda, socio de la Práctica Laboral en México

de la consultora.

Recalcó que los trabajadores que tienen una relación laboral vigente no pueden ser despedidos por no querer vacunarse, pero son válidas las pruebas de antígenos para determinar si existen o no contagios.

“(El patrón) podría, en algún momento, hacer un registro de cuántos trabajadores están vacunados y cuántos no, siempre y cuando el empleado acceda y firme los documentos correspondientes”, agregó.

Anticipó que este tema también tendrá que tratarse entre sindicatos y patrones en el corto plazo.

El experto señaló que el costo de la realización de pruebas deben ser cubiertas por los empleadores.

En tanto, Luis Rosas, counsel de la Práctica Laboral en México, afirmó que los trabajadores también tienen la obligación de someterse a las pruebas que se determinen para preservar

la fuente de empleo.

“El patrón no está facultado para terminar una relación laboral por el hecho de que un trabajador no tenga el certificado de prueba de vacunación de Covid; sin embargo, la misma ley establece la facultad que tiene el patrón para poder llevar a cabo las pruebas para preservar el centro de trabajo, para asegurar que no haya un foco de infección.”

“Por ello, también prevé como obligación de los trabajadores el someterse a todas aquellas pruebas que el patrón lleve a cabo para preservar la fuente de empleo”, dijo Rosas.

Mary Carmen Fuentes, counsel de la Práctica Laboral en México, afirmó que lo que pueden hacer las empresas es incentivar a los trabajadores a que se vacunen e informarles los beneficios de hacerlo, siempre y cuando sean una sugerencia y voluntario.

Destacó que las empresas deben tener cuidado en el manejo de datos persona-

ciento por abajo de 2020, la cual sigue sin satisfacer la demanda nacional.

De manera que el País está a 54 por ciento de la autosuficiencia en este sector.

“Vemos un detenimiento en la producción de granos porque (en vez de) los programas de financiamiento, los programas de seguro, todo lo que apoyaba a la agri-

No cede

El Covid-19 sigue siendo una de las principales causas de muerte en el País.

92.4%

de las defunciones (un millón 4 mil 83) se debió a enfermedades y problemas relacionados con la salud en 2020.

3.6%

fue el aumento de defunciones con respecto a 2019.

20.1%

de las muertes fue por enfermedades del corazón.

18.4%

de las defunciones fueron por Covid.

Fuente: Inegi

13.9%

de los decesos fue a causa de diabetes mellitus.

les de sus empleados.

“El estado de salud que tienes, si tienes alguna comorbilidad o situación de salud que se convierta en persona vulnerable es información sensible que debe

manejar de forma adecuada.

“Incluso si una persona está contagiada debe revelar la información sólo a las personas que tuvieron contacto, con el fin de que no haya epidemia”, subrayó.

cultura comercial, productiva, el Gobierno ha querido manejar una política de subsidios directos y establecer precios de garantía.

“Tenemos productores de clase mundial, pero desgraciadamente, al seguir con nuestras variedades criollas, que son maíces muy buenos, tortillas muy ricas, el productor sólo tiene una baja pro-

ductividad. Esa es la tarea pendiente en granos y oleaginosas que el Gobierno debe revisar porque no le está dando resultado”, comentó Juan Carlos Anaya, director general de GCMA.

Consideró que la actualización con incrementos al precio de garantía del Gobierno no incentiva la producción de granos y oleaginosas.

Recuperan dinamismo las ventas de Alsea

ARELY SÁNCHEZ

En el tercer trimestre del año, la operadora de restaurantes Alsea reportó ventas por 13 mil 958 millones de pesos, un alza anual de 41 por ciento, ante la recuperación del impacto relacionado con la pandemia.

Las ventas a mismas tiendas (restaurantes con más de un año de operación) fue 41.6 por ciento mayor que el tercer trimestre del año pasado y 1.4 por ciento más que en el mismo periodo de 2019.

De esta forma, la compañía operadora de marcas como Vips, Starbucks, Domino's Pizza, Italianni's, Chilli's, entre otras, logró rebasar sus niveles de ventas comparables prepandemia.

De hecho, Alsea sumó nueve meses de crecimiento sostenido en ventas.

Según la firma, pese a que ha habido un retorno de los comensales a sus restaurantes, las ventas a domicilio crecieron, entre julio y septiembre pasado, un incremento de 18 por ciento anual.

Las ventas a domicilio superaron los 2.7 mil millones de pesos y representan 19.9 por ciento de las ventas consolidadas de la operadora de restaurantes.

La utilidad neta de la compañía, que tiene operaciones en México, Europa y Sudamérica, sumó 297 millones de pesos en el tercer trimestre del año.

En el mismo periodo del año pasado había reportado una pérdida de 971 millones de pesos.

Además, superó en 18 por ciento la utilidad lograda en los mismos meses de 2019.

Impactan subsidios producción de granos