

OPINIÓN DE NEGOCIOS

BENCHMARK
JORGE A.
MELÉNDEZ RUIZListitas
'para no regarla'

1. ¿Qué es lo que más quisieras que supiera yo de tu experiencia?
2. ¿Qué podemos hacer para que te sientas más seguro?
3. Te escucho.

Tres de los 5 "recordatorios" que alguien le escribió a Trump en una lista que sostuvo en su mano para que no la regara en su junta con las víctimas de matanzas escolares (vea una foto en nuestros sitios).

¡Ja, no le sirvió mucho a Donald! Escuchó con mala cara las tristes historias y peticiones, demostrando la empatía que tiene un narcisista (muy poca). Ah, pero todo cambió cuando oyó algo que le gustó y entonces sacó su descabellada idea de armar a los maestros.

Lo que se me hizo interesante es la idea de tener "listitas" para no regarla. Vamos a jugar con el concepto con cinco personajes:
Pepe Toño Meade
1. Si soy realmente apolítico, no debo actuar como dinosaurio.
2. Peña no es mi jefe, son los ciudadanos.
3. No le debo dar razones a los votantes para que me vean como parte del parque jurásico.

Andrés Manuel López Obrador

1. Si no quiero que me digan populista, no debo hablar y actuar como uno.
2. Los problemas complejos no tienen soluciones simples.
3. Si prometo el cielo, la luna y las estrellas en la era de la hipercomunicación, los electores van a querer una entrega "a la Amazon Prime": gratis, en sus puertas y que llegue en 2 días.

Ricardo Anaya

1. Al que traicione hoy será mi enemigo mañana.

2. Por más "papas fritas" que sea, es muy difícil ganar la guerra (o gobernar un país) solito.
3. Debo elegir bien mis batallas, si las peleo todas voy a salir madreando.

El INE

1. La credibilidad se gana con hechos y no con palabras.
2. Un debate electoral sin discusión frontal es como un taco sin tortilla.
3. En una contienda cerrada y agresiva, la imparcialidad del árbitro es clave.

Peña Nieto

1. Si elegí a Meade porque es "el menos priista" debería dejar que actuara como "el menos priista".
2. Si me porto mal, tarde o temprano el destino me va a alcanzar (un consejo bueno por allá de diciembre del 2012, porque ahorita ya no hay mucho que pueda hacer, don Enrique).
3. ¿Y si me cambio el nombre y me mudo a Brunei? NOTA explicativa por si se me olvida: no hay tratado de extradición.

Para no quedarnos sólo en política, aquí le van cinco "listitas" para los negocios y la vida.

Para el jefazo

1. En la era de la disrupción, la innovación y creatividad son claves.
2. Para innovar y crear, la discusión frontal es imprescindible.
3. Si mi idea siempre gana, no hay discusión frontal.

Un empleado

1. Para progresar tengo que dar valor con consistencia.
2. Las relaciones son tan importantes como el desempeño.
3. Si estoy estancado y puedo dar más, debo moverme in-

terna o externamente.

Para tener una vejez buena

1. El ahorro temprano (cuando se es joven) bien invertido tiene un efecto multiplicador enorme.
2. Endeudarse prudentemente para adquirir bienes valiosos (no de consumo) es bueno.
3. Los malos hábitos (comer mal, poco ejercicio y mucho estrés) pasan cuentas grandes conforme pasan los años.

En la casa

1. Antes de ser amigo de mis hijos, debo ser su padre/madre.
2. La escuela no puede implantar en los chavos lo que no se les da en casa, sobre todo respecto a hábitos de vida y valores.
3. La vida disfuncional deja huella en los miembros de una familia, no hay sustituto futuro para la armonía del presente.

Con los amigos

1. Para tener amigos en la vejez hay que sembrarlos en la juventud.
2. Compartir un pasatiempo facilita que las amistades duren.
3. Una buena amistad es como un tesoro, hay que acrecentarlo.
Quizá Trump y algunos de estos personajes estén más allá del bien y el mal y estas "listitas" no les servirán de mucho. Pero no es una mala idea de vez en vez recordar de forma simple qué se debe hacer (y qué no) para tener éxito y sobre todo para ser felices.

Por lo pronto, en estas vacaciones le recomiendo esta listita: diversión, armonía y descanso. Hay que recargar baterías para la guerra de lo que se viene en las campañas electorales.

EN POCAS PALABRAS...

"Seguirás un consejo sólo si coincide con lo que pensabas hacer."

John Steinbeck,
escritor norteamericano.

benchmark@reforma.com
Twitter: @jorgemelendez

reforma.com
/melendez

¿QUO VADIS?
ENRIQUE DUSSEL
PETERS

China-EU: ¿guerra comercial o taco de lengua?

Los medios masivos de comunicación internacionales y nacionales crecientemente destacan la eminente "guerra comercial" entre la República Popular China y Estados Unidos y todo pareciera indicar en este sentido: los anuncios a mediados de marzo de la Administración Trump de elevar los aranceles de hierro y aluminio contra un grupo de importadores estadounidenses, y particularmente el anuncio de la misma Administración Trump de afectar a 60,000 millones de dólares de importaciones chinas -a ser aclaradas dos semanas después, y las cuales estarán a discusión en Estados Unidos durante otras dos semanas- el jueves 22 de marzo. Estos anuncios generaron respuestas en los medios públicos chinos de cautela -y de invitación a un proceso de negociación multilateral y bilateral-, así como a una potencial respuesta nacional: si Estados Unidos "impusiera" aranceles a exportaciones chinas, China también lo haría en productos (sensibles) exportados a China como agrícolas y agroindustriales, entre otros. El potencial, sin lugar a dudas, es explosivo y permite cantidad de escenarios. **La realidad -y la hipótesis de esta reflexión- es sin embargo otra.**

Desde una perspectiva latinoamericana y mexicana la retórica y el estilo de negociación de la Administración Trump es bastante conocida. En el caso del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), por ejemplo, ha destacado la exigencia de una regla de origen del 85 por

ciento para la cadena autopartes-automotriz, aunque recientemente ha aparentemente renunciado a esta exigencia ante las urgencias de las propias empresas estadounidenses. En el caso de los aranceles a las importaciones estadounidenses de hierro y aluminio, después de los anuncios iniciales, ha exentado a todos sus principales importadores: Canadá, la Unión Europea y México; sólo China y Japón parecieran verse afectados por estas medidas, las cuales continúan negociándose.

En 2017, y con base en las estadísticas oficiales estadounidenses, China exportó e importó a Estados Unidos 506 miles de millones de dólares (mdd) e importó 130 mdd, generando un déficit de 378 mdd y habiéndose convertido en el principal socio comercial de Estados Unidos desde 2016; en 2016 China pagó un arancel ponderado a Estados Unidos por sus exportaciones de apenas 2.9%. La Unión Europea y concretamente Angela Merkel sostuvieron acercamientos sobre el proteccionismo estadounidense con China sobre hierro y aluminio.

¿A qué nos llevan las reflexiones anteriores? A que la Administración Trump repite su estrategia de negociación -fuerte retórica y agresiva negociación, particularmente ante las elecciones internas en noviembre de 2018, en las cuales la propia Administración Trump buscará justificar sus acciones-, aunque con una débil estrategia internacional y comercial: ante México y China, así como en los ca-

sos de hierro y aluminio, su estrategia ha destacado por una agresiva retórica y poca contundencia.

Lo anterior nos lleva a concluir a que estamos lejos a una "guerra comercial" entre China y Estados Unidos. Los intereses en Estados Unidos -alto endeudamiento con China e intereses de empresas estadounidenses por continuar con las relaciones comerciales, entre otras- reflejan tensiones domésticas, más allá de las intenciones electorales de la Administración Trump.

Por otro lado, China ha planteado que está en plenas condiciones de responder a las decisiones unilaterales de la Administración Trump, explícitamente en contra de los acuerdos adquiridos en la Organización Mundial del Comercio (OMC). Es decir, no es de descartarse un escalamiento de las medidas comerciales entre China y Estados Unidos. Pareciera no ser del interés de ninguno de los dos países, más allá de las elecciones estadounidenses en 2018.

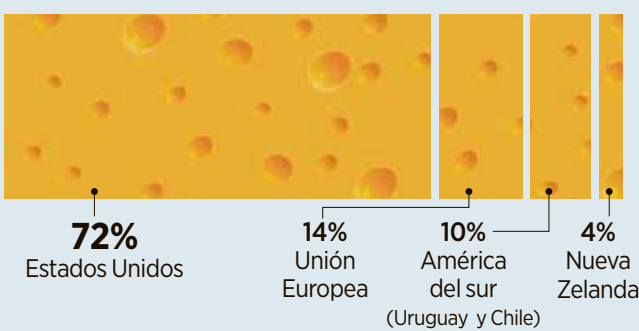
Los negociadores mexicanos -particularmente Jaime Serra Pucho, Jaime Zabudovsky y Herminio Blanco- del TLCAN debieran considerar los aspectos anteriores y analizar los aspectos puntuales de la economía mexicana, no sólo de la cadena autopartes-automotriz, en el mejor de los casos. ¿Será?

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

A mordidas

Estados Unidos fue el principal proveedor de quesos de México en 2017, seguido de la Unión Europea.

IMPORTACIÓN DE QUESO POR REGIÓN
(Participación porcentual)



Fuente: USDEC

Prevén con TLCUEM golpe a queso de EU

FRIDA ANDRADE

El 72 por ciento de las importaciones de queso que realizó México en 2017, provinieron de EU, una participación que corre el riesgo de modificarse con el Tratado con la Unión Europea, según datos del Consejo de Exportación de Lácteos de EU (USDEC, por sus siglas en inglés).

Para el cierre de 2017, EU envió 92 mil 630 toneladas de quesos a México, divididas en más de 35 variedades, en los primeros dos meses de 2018 dicho país representó 80 por ciento de las compras realizadas por México.

El escenario podría cambiar después de las negociaciones del Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea (TLCUEM), con el que podrían entrar los quesos europeos sin arancel.

"El queso que más se exporta de la Unión Eu-

ropea a México es el gouda, paga 20 por ciento de arancel en México contra cero por ciento en EU, entonces si Europa y México logran un TLCUEM donde el volumen de acceso para el queso libre de arancel cubre buena parte de las necesidades, sin duda uno de los orígenes que va a ir en detrimento es el estadounidense", dijo Agustín del Río, director de Fonterra México, empresa originaria de Nueva Zelanda.

"Si México de alguna forma pusiera un escenario parejo tanto para la Unión Europea, EU, incluso Nueva Zelanda, definitivamente veríamos un escenario de importaciones muchísimo más variado que el que vemos hoy", afirmó.

Una de las preocupaciones de EU durante las negociaciones es que la Unión Europea no deje usar ciertos nombres de quesos en el mercado mexicano.

Advierten fiscalistas errores y discrepancias

Gesta la e-factura
caos al declarar

Dicen que patrones también enfrentarán problemas para deducir impuestos

ALFREDO GONZÁLEZ

MONTERREY.- La digitalización abrupta de la nómina electrónica generó errores y discrepancias fiscales en montos de sueldos y salarios de 2017, que traerán en abril un caos en la declaración anual de impuestos de personas físicas, según fiscalistas.

"También los patrones van a enfrentar muchos problemas para deducir de impuestos el costo de su nómina", aseguró Juan de León Cantú, presidente de la Comisión de Contabilidad Electrónica y Medios Electrónicos del Instituto de Contadores Públicos de Nuevo León (ICPNL).

Como consecuencia de que hace un año el Servicio de Administración Tributaria (SAT) implementó la digitalización de la nómina electrónica, hoy los contribuyentes enfrentan errores en sus recibos de nómina electrónicos.

"En las empresas empiezan a surgir discrepancias fiscales en sus pagos de nómina y hay asalariados cuyos montos difieren de los pagos que recibieron; vamos a tener un

alud de discrepancias y de rechazos de devoluciones de impuestos", dijo.

Señaló que la discrepancia fiscal aparece también en los recibos de honorarios de profesionistas independientes o en los arrendadores de inmuebles.

"Dichas discrepancias surgen por la abrupta implementación que hizo el SAT en abril de 2017 de la llamada nómina digital, que es el Complemento Fiscal Digital por Internet (CFDI) versión 1.2 aplicable a la nómina, algo parecido a la factura electrónica versión 3.3 que se implementó en enero del 2018", señaló.

Antonio Rodríguez, vicepresidente de Relaciones Públicas y Difusión del ICPNL, estimó que el problema se complica al desaparecer la Declaración Informativa Múltiple (DIM) de sueldos y salarios que emitían cada 15 de febrero.

"Esa declaración era la base para que los patrones emitieran al asalariado una Constancia de Sueldos y Retenciones que era la base para la declaración anual de impuestos", indicó.

Ambos coincidieron en que una solución parcial podría ser la de, por este año, "revivir" la DIM, pero dar un plazo adicional a las em-



Juan de León Cantú, presidente de la Comisión de Contabilidad Electrónica y Medios Electrónicos del ICPNL.

presas para generarlos y extender la fecha límite para la declaración anual de impuestos de personas físicas hasta el 15 de mayo.

De León Cantú explicó que sin estos documentos es difícil corregir los CFDI de nómina que cargaron como "prueba" al sistema del SAT algunos contribuyentes que pagan salarios en los prime-

ros meses del 2017, cuando aun prevalecía la anterior versión de nómina 1.1.

"La situación que estamos viendo ahora es que hay empresas que no han timbrado o que timbraron parcialmente o que empezaron a partir de abril y no retomaron la nómina de enero a marzo del 2017", destacó.