

## EDITORIAL

## Nuevo concepto de vida

**A** acudir a los centros comerciales es una práctica cada vez más recurrente de la población, no sólo por la alta oferta de esparcimiento, productos y servicios, sino por el concepto integral que éstos conjugan: un lugar seguro y cómodo, que favorece la movilidad de la población.

El desarrollo de Centros Comerciales va de la mano con el crecimiento del comercio en general, que desde el 2001 a la fecha tiene una tasa promedio anual de 3.3%. Los sectores que más lo han motivado son la venta de computadoras, teléfonos y otros aparatos de comunicación que han incrementado más del 11%; automóviles y camionetas con 10%; y artículos para el cuidado de la salud en 9 por ciento.

Amado a ello, el crédito al consumo ha ido en franco ascenso, sobre todo, con una importante participación del sector privado, esto es, tarjetas crediticias de almacenes y tiendas departamentales.

De acuerdo a un reporte de la consultoría PricewaterhouseCoopers México, la tasa de crecimiento del comercio en general esperada para 2007 se ubicará en alrededor del 3%, no así en las tiendas de autoservicio, las cuales tienen uno de los ritmos más activos que podemos observar, con crecimientos a tasas anualizadas de 7%. La dinámica de ventas se relaciona con la ampliación del mercado, la apertura de nuevos metros cuadrados de venta y el crecimiento de espacios urbanos.

Para Pricewaterhouse uno de los factores que determinarán el desarrollo de este concepto será la dinámica poblacional, una generación menor a los 45 años cada vez más habituada a estos hábitos de consumo, que hará del mall un concepto de vida.

En las dos caras de la moneda, mientras estos esquemas favorecen la generación del empleo y oportunidad a quienes buscan tener su propio negocio, por otro lado, el formato tradicional de servicio, se ve amenazado, así cada vez se verán menos zapaterías o tiendas de ropa en las calles, aisladas, pues requieren estar en el barco del centro comercial, hacia dónde ahora se están moviendo los compradores.

## CARTAS ✉

## Mercado ilegal de pornografía

Leí su nota sobre la expo de sexo en su edición pasada (número 19, página 4, "El juego del sexo, negocio de 250 mdd anuales") y me llamó la atención el dato de que los mexicanos gastan cerca de 250 millones de dólares en diversos productos relacionados con el sexo.

Supongo que esa cifra se refiere sólo al consumo legal; sin embargo, creo que el mayor gasto está dirigido en la compra de películas pornográficas apócrifas. Es un mercado que se extiende, que está en cualquier lado, y esto sólo puede ocurrir cuando hay una demanda que así lo exige como para dar cabida a ese monstruo.

Carlos Leal  
carlo\_magma@hotmail.com

## Insípido comercio con Israel

A seis años de haberse concretado el comercio entre México e Israel, unas 118 empresas de ese país han invertido inversiones en México por la maravillosa cifra de... 16 millones de dólares, según su información (número 19, página 3).

Es decir, en seis años estas 118 compañías han invertido el 5% de lo que invertirá Kansas City Southern de México para 2007, así de sencillo. Entonces, ¿qué festeja la Secretaría de Economía?

Karla Estrada  
Consultora



## BITÁCORA COMERCIAL

por OSIEL CRUZ

## Transporte internacional, ¿sí cómo no?

**Eduardo Sojo y Luis Téllez**, secretarías de Economía y de Comunicaciones y Transportes, respectivamente, tenían necesidad de hacer un anuncio espectacular, y lo hicieron.

El domingo 25 de febrero, en conferencia de prensa, hicieron público el acuerdo con las autoridades estadounidenses para que después de 12 años de atraso, el auto-transporte terrestre pueda dar servicios internacionales.

De acuerdo con sus discursos, la medida tendrá un impacto positivo en los costos de nuestras exportaciones, toda vez que con esta medida se eliminará un eslabón de la cadena logística como es el "transfer", un camión viejo por lo general, y que hace la labor de enganchar el remolque en la frontera, cruzar el puente internacional y la inspección aduanal, y desengancharlo al otro lado para que otro camión lo lleve a su destino final.

La función del "transfer", es al día de hoy la mejor solución logística para el transporte terrestre de ambos países, ante la imposibilidad de realizar tránsitos internacionales debido a que los Estados Unidos, incumplió el acuerdo respectivo en el marco del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).

El acuerdo anunciado, es una expresión de buena voluntad de los gobiernos de México y de los Estados Unidos, el cual, sin embargo, en la práctica no resulta favorable para la mayoría de las empresas transportistas, las cuales, por cierto, ni siquiera fueron consideradas para conocer sus puntos de vista sobre el acuerdo.

El problema de esta decisión es la falta de conocimiento que los funcionarios tienen sobre la forma de trabajo de las empresas auto-transportistas, lo cual no hace viable en la

**“El acuerdo anunciado, es una expresión de buena voluntad de los gobiernos de México y de los Estados Unidos, el cual, sin embargo, en la práctica no resulta favorable para la mayoría de las empresas transportistas.”**

práctica que dicho acuerdo se lleve a cabo como ellos lo han concebido.

Por un lado están los tiempos promedio de espera en los puentes internacionales, que con todo y los carriles FAST para empresas certificadas, siguen siendo de cinco a seis horas.

Ningún empresario mexicano o estadounidense va a tener una inversión de 100 mil dólares, que en promedio cuesta un camión, esperando seis horas para realizar un cruce de frontera porque el costo financiero de ello es mayor a los 80 dólares que cuesta pagar el "transfer". Los camiones nuevos son más productivos en marcha que parados.

En México el operador cobra por kilómetro recorrido o comisión sobre la facturación de sus viajes. Así, le interesa manejar 12 o 13 horas para ganar más. En Estados Unidos un operador no puede conducir más de cinco horas seguidas, y después de ello está obligado a descansar tres. Entonces el operador nacional no tendrá interés por ir, y al empresario estadounidense no le convendrá pagar a su chofer por estar parado en el puente internacional.

Las especificaciones de nuestros camiones son diferentes a las de los Estados Unidos con base en la misma orografía nacional, el manejo de pesos superiores, y calidad de carreteras. Nuestras carreteras no tienen los paraderos que allá sí, el señalamiento vial no es uniforme todavía, existe la barrera del idioma, y en la mayoría de las ciudades el sistema

GPS de los Estados Unidos no funciona para localizar una dirección, entre tantos otros obstáculos que resulta obvio, no fueron consultados y sólo se buscó ganar la nota.

## Avances del Aspan

En la pasada reunión ministerial de la Alianza para la Seguridad y Prosperidad de América del Norte (ASPAN), del 26 de febrero, se acordó una agenda de trabajo propuesta por el secretario de Economía, **Eduardo Sojo**, con miras a que en la reunión trilateral de jefes de Estado a celebrarse en Canadá en el verano, se presenten avances concretos. El primer tema es eficientar el cruce de la frontera y reducir los costos a los exportadores. Otro es identificar sectores en donde sea posible obtener avances concretos en compatibilidad de normas, como son el automotriz, farmacéutico y agroalimentario, entre otros. Reactivar la discusión de facilitación de negocios; y analizar la movilidad de profesionistas en América del Norte como opción para fortalecer la competitividad y aprovechar las diversas estructuras del mercado laboral. El cuarto y último tema es identificar esquemas para financiar el desarrollo de proyectos de infraestructura fronteriza, con alianzas público-privadas, o aprovechando instituciones financieras como el Banco de Desarrollo de América del Norte (BANDAN).

ComercioT21  
ITINERARIOS MÉXICO SHIPPER

**Director General** Osiel I. Cruz Pacheco  
**Editor** Enrique Torres Rojas  
**Cooditor Gráfico** Jorge Humberto de la Rosa Salazar

## Consejo Editorial

Eduardo Asperó Zanela Francisco Cruz González Francisco Uribe Calleja Gustavo Llamas Galaz Simón García Rubio Fernando Ramos Casas Fernando Juárez FEDEZ

**Redactores:** Miguel Ángel Castillo Ortiz, Didier Ramírez Torres, Reyna Isabel Ortega Domínguez, Hugo Domínguez Muñoz, Nayeli González Chimal, Raúl Curiel/Corresponsal Guadalajara, Tomás Briones/Corresponsal Tampico

**Diseño** Laura Montoya López **Fotografía** Arturo Bermúdez, Adán Gutiérrez **Infografía e Ilustración** Sergio Osorio Sánchez

**Administración** Claudia Ramos Sánchez **Contabilidad** Norma Galindo Juárez, María del Socorro Mondragón Hernández **Publicidad** Felipe Ramírez Arroyo, Sonia Girón Salas, Raúl Osuna Bergstrom **Sistemas e Informática** Aender Vargas García **Logística** Araceli Nieto Hernández **Distribución** Jesús Romero Contreras

Comercio T21 es una publicación de Grupo Comunicación y Medios S.A. de C.V. Editada en Luz Saviñón 1707 Col. Narvarte, Deleg. Benito Juárez, C.P. 03020, México, D.F. Tels. 5682-7079 y 5682-4178  
Editor responsable: Osiel Cruz. Registrada ante la Dirección General de Derechos de Autor de la Secretaría de Educación Pública con el Certificado de Reserva de Derechos al uso exclusivo del título número:04-2006-060614562400-101, Registro ISSN 1870-5677 Certificado de Licitud de Título n° 13494 y Certificado de Licitud de Contenido N°11067. Distribuido por Entregando Express, Blvd. M. Avila Camacho N° 6-A Piso 2 Col. Parque Naucalpan, Edo. Mex. C.P. 53390. Prohibida la reproducción total o parcial sin el permiso expreso de los editores. Los artículos publicados son responsabilidad absoluta de los autores y no reflejan la posición de los editores. Prerensa e Impresión: Milenio Diario S.A. de C.V., Avena 17 Col. Granjas Esmeralda, C.P. 03910 Del. Iztapalapa, México, D.F. fecha de impresión: 4 de marzo del 2007.