### Los especialistas recomiendan tratar de subir ventas

# Sugieren a Pymes evitar los despidos

› El personal capacitado es indispensable para salir de la crisis y ante oportunidades

**Gabriela Cabrera**

Los expertos en gestión de pequeñas y medianas empresas (Pymes) recomiendan para estos momentos de incertidumbre financiera intentar aumentar las ventas, en lugar de tomar medidas aceleradas como despedir personal, cortar gastos o cerrar el negocio.

La fórmula efectiva para que los negocios sobrevivan en tiempos de crisis, es la innovación y la eficiencia en el gasto, coincidieron expertos del Centro Panamericano de Investigación e Innovación (CEPII), el Instituto Pyme y el Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas (IMEF).

"Una decisión obvia es recortar gastos, pero una decisión inteligente es innovar.

"Aquí la clave es plantearse dos preguntas: por qué te compran tus clientes y por qué no te compran lo que no te compran; y entonces a mover costos, cambiar el tamaño, aplicar descuentos, realizar promociones, a surtir en otros horarios, dependiendo del tipo de negocio", explicó Jorge Peralta, director general de CEPII.

El objetivo en estos momentos, señaló Cosette Oropeza, directora del Instituto Pyme, es la liquidez principalmente a través de la eliminación de gastos ineficientes y de una mejor utilización del capital de trabajo.

"Las empresas deben centrar su atención en cuidar su flujo de efectivo, estar muy cerca de sus clientes, pues de ellos vienen los ingresos, conocer sus necesidades y cómo se afectan éstas por la crisis, y actuar en consecuencia, asimismo cuidar la cobranza", recomendó Federico Casas Alatriste, presidente del IMEF.

Todas las crisis tienen dos caras, hay que pensar también en las oportunidades, añadió.

El método recomendado es revisar todo el proceso de operación: desde que se recibe un pedido hasta que se cobra.

En todo este proceso es posible encontrar diversas opciones o alternativas para reducir el tiempo del ciclo del negocio, para optimizar inventarios y cuentas por cobrar.

"Debemos dejar de hacer de inmediato lo que no es rentable, evitar cualquier costo o gasto no indispensable para el negocio y, si es posible, transformar los costos fijos en variables", dijo Casas Alatriste.

El resultado se verá en un aumento o sostenimiento de las ventas, mayor flujo de efectivo o aumento de utilidades.

Los consultores recomendaron no recortar personal a menos que sea necesario. También: no contratar crédito revolvente para "completar" el flujo de efectivo, invertir sólo en proyectos rentables y evitar contagiarse de la incertidumbre. En su lugar hay que pensar cómo afectan específicamente los cambios financieros y económicos al negocio.

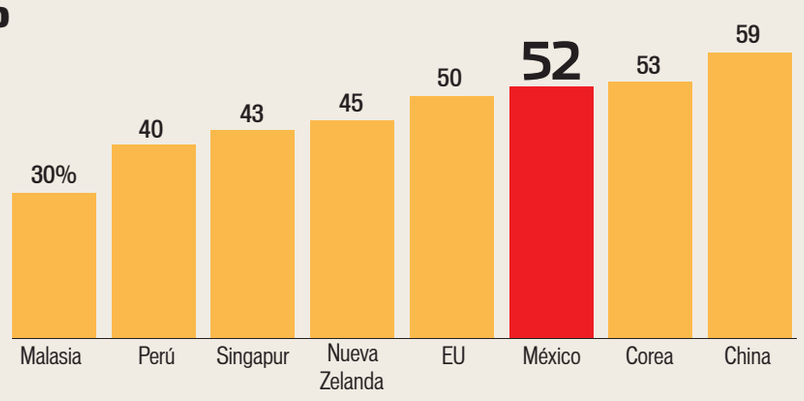
"En la crisis pasada, conocí a un empresario que por tomar decisiones aceleradas despidió personal.

"Seis meses después, cuando la situación empezó a levantarse, tuvo que volver a contratar, entrenar y capacitar, pero la situación ya no era la misma, se daba de topes", comentó Peralta.

## Pequeñas de peso

**Las empresas pequeñas y medianas contribuyen con dos tercios del empleo y aportan un parte importante de la riqueza de cualquier país.**

(Porcentaje del PIB que generan las Pymes por país, al cierre de 2007)




Fuente: REFORMA con información de Consultores Internacionales.

## Conozca su entorno

**En México hay alrededor de 4 millones de empresas, 98 por ciento son micro o pequeñas empresas, pero enfrentan varias adversidades:**

- Competencia **desleal** del comercio informal, la piratería y el contrabando.
- **Financiamiento escaso** y tasas de interés no competitivos.
- Cultura empresarial t**radicional**.
- Después de 3 a 5 años, de cada 10 empresas medianas **sobreviven 2** y de cada 10 chicas **sobreviven 3**.
- Su anclaje es regional y su ciclo de maduración **es muy alto.**

## Para tomar en cuenta

**Las acciones para ahorrar costos en el presupuesto familiar incluyen diferentes aspectos de la vida diaria:**

- **Evite comprar alimentos procesados,** son más costosos que los productos naturales.
- **Busque productos** de mayor duración, ya que muchos tienen una rápida obsolescencia.
- Procure no **desperdiciar agua,** busque sistemas de ahorro para baños, regaderas y lavatrastes e instálelos en casa.
- Los calentadores de agua solar son una inversión de más largo plazo, **pero que pueden generar ahorros en gas.**

# *'Blinde' a la familia de la crisis*

**Lucero Almanza**

Frente a las dificultades económicas que se prevén para los próximos meses, los consumidores mexicanos pueden lograr ahorros de hasta 40 por ciento en el gasto familiar, a través de cambios en hábitos de compra y en su vida cotidiana, aseguraron autoridades y especialistas.

Alejandro Calvillo, presidente de la organización El Poder del Consumidor, recomendó como medidas de ahorro buscar alternativas de compra, comparar precios y calidad de los productos en diferentes establecimientos comerciales, así como evitar consumos innecesarios.

"Todo depende de la información que tengan los consumidores", dijo.

Como ejemplo, Calvillo mencionó que un estudio realizado por el organismo arrojó que los precios de frutas y verduras en los mercados sobre ruedas son entre 30 y 40 por ciento más baratos en comparación con las tiendas de autoservicio.

"Comparamos un mercado sobre ruedas con algunas tiendas de autoservicio, los precios de frutas y verduras eran 40 por ciento más baratos en el mercado.

"Esa es una muestra de cómo con información el consumidor puede proteger su bolsillo mucho más", puntualizó.

Entre las opciones de información pública sobre precios de productos, se encuentran el programa Quién es Quién en los Precios, de la Procuraduría Federal del Consumidor (Profeco), y el Sistema Nacional de Información de Mercados, de la Secretaría de Economía.

Calvillo agregó que se deben buscar aquellos artículos de mayor duración y evitar compras innecesarias.

Otras medidas que permitirán ahorrar a los ciudadanos son eficientar el consumo de energía eléctrica, agua y gas, además de reducir el uso del automóvil.

Antonio Morales de la Peña, titular de la Profeco, destacó la importancia de que los ciudadanos realicen un "consumo inteligente" para evitar endeudamientos y problemas económicos en el futuro.

"Que no caigan en un consumismo, sino que realmente adquieran lo que necesitan", explicó.

Agregó que un consumo inteligente es aquel en el que se comparan el precio y calidad de los productos, es un consumo saludable, sustentable y organizado.

Morales de la Peña advirtió que no es posible saber con certeza la repercusión de la crisis global en los bolsillos de los consumidores, por lo que recomendó reducir y buscar el mejor rendimiento del gasto familiar, en la medida de lo posible.

Recordó que la Profeco hace su parte cuidando que los comerciantes cumplan con las normas comerciales, exhiban los precios y los respeten, y que hagan efectivas las promociones y ofertas.

# *Ponen a revisión inversión y gasto en TIC*

**Lilia Chacón**

Empresas nacionales e internacionales de todos los niveles han comenzado a revisar y analizar las inversiones y gastos en servicios de tecnologías de la información y comunicación (TIC), a consecuencia de la inestabilidad económica.

Por ejemplo, están aplazando las decisiones para algunos proyectos, la consolidación de sus relaciones de proveedores y renegociar los precios en los productos y servicios, detalla el reporte más reciente de los investigadores de la industria Pascal Matzke y Daniel Krauss.

En el caso de México, Sergio Rosengaus, director de la firma proveedora de servicios de TI, reconoció que el sector enfrenta un escenario complicado, que puede verse también como una alternativa en las empresas para reducir costos.

De acuerdo con la consultora Forrester, 43 por ciento de las empresas a nivel intencional han recortado sus presupuestos en sus áreas de tecnología (la mitad en el caso de Estados Unidos) y una cuarta parte han decidido congelar algunos proyectos.

Además, 70 por ciento han optado por reducir la compra o los precios en sus servicios de tecnologías de la información.

# *Llaman menos los paisanos*

**Verónica Gascón**

La crisis financiera en Estados Unidos le está pegando duro a los paisanos y se refleja en una reducción de las llamadas que hacen a sus familiares en México, lo que repercute en los ingresos de las telefónicas en territorio nacional.

Se estima que anualmente se reciben telefonemas desde ese país equivalentes a 20 mil millones de minutos, en promedio.

Las telefónicas mexicanas cobran a sus pares americanos alrededor de 3 centavos de dólar por terminar esas llamadas en territorio nacional, lo cual deja alrededor de 600 millones de dólares en ingresos por este concepto, dijo Víctor Treviño, director general de Ekofon, una empresa que comercializa tarjetas de LD y parte de sus clientes son los hispanos residentes en el vecino país.

Añadió que las llamadas que hacen los mexicanos residentes en Estados Unidos se reducirán en proporción similar a la caída que tengan las remesas.

"La gente va a tener menos dinero porque muchos van a perder su trabajo y seguramente gastarán menos en llamadas", explicó

Datos de la Comisión Federal de Telecomunicaciones indican que las llamadas entrantes al País, provenientes de EU, han sufrido una caída de 13 por ciento durante el segundo trimestre del año, la más pronunciada desde 2001, año en que la economía estadounidense también experimentó una desaceleración.

Multiwebphone, otra empresa comercializadora de tarjetas prepagadas de LD, registró que el tráfico de llamadas proveniente de EU ha disminuido 32 por ciento en los últimos dos meses.

Adolfo Miliani, director general de esta compañía, comentó que mantendrán las mismas tarifas en lo que resta del año, pero a principios del 2009 podrían incrementarlas.


**AVISO A LOS ACCIONISTAS DE COMPAÑÍA INTERNACIONAL DE COMERCIO, S.A. DE C.V. Y PUBLICO EN GENERAL**

1. Mediante resolución de 29 de septiembre del 2008, pronunciada por el Juez Vigésimo Octavo de lo Civil en el Distrito Federal, en el expediente 1131/2008, se ordenó lo siguiente:

2. Consecuentemente, la convocatoria emitida por Francisco Hernández Camargo, publicada en "La Prensa" el 15 de septiembre del 2008 y sus efectos; así como la asamblea que se celebrara y las resoluciones que en su caso se adoptaran se encuentran suspendidas por un mandamiento judicial.
3. Desobedeciendo la resolución judicial citada, el 1° de octubre del 2008, Francisco Hernández Camargo, ostentándose como Comisario de la sociedad, suscribió un documento denominado "Segunda Convocatoria", mismo que apareció publicado en el periódico "La Prensa" del 2 de octubre del 2008, pretendiendo convocar a los señores accionistas de Compañía Internacional de Comercio, S.A. de C.V. a una supuesta reunión fijada para las 10:00 horas del 14 de octubre del 2008, en las oficinas ubicadas en el 6° piso del edificio número 24 del Boulevard Manuel Ávila Camacho, C.P. 11000, en esta ciudad de México, Distrito Federal.
4. En tal virtud, se hace del conocimiento de los señores accionistas de Compañía Internacional de Comercio, S.A. de C.V. y del público en general que, deben **abstenerse de comparecer, asistir y/o tomar resolución alguna en la reunión de socios, convocada por Francisco Hernández Camargo,** para celebrarse el próximo 14 de octubre del 2008 a las 10:00 horas en las oficinas ubicadas en el 6° piso del edificio ubicado en el número 24 del Boulevard Manuel Ávila Camacho, C.P. 11000, en esta ciudad de México, Distrito Federal.

Responsable de la publicación: Kiyoshi Iago Tsuru Alberú

Inserción pagada



**ALMIDONES MEXICANOS, S.A. DE C.V.**

**Precio pagado en planta Guadalajara por entregas de Maíz Amarillo # 2.**

Semana del 06 al 10 de Octubre del 2008

Tipo de Cambio Fix Banco de México, y Contrato Vigente de futuros de maíz del CBOT de la fecha de entrega.

| | | |
|---|---|---|
| Lunes | 06 de Octubre | $2,757.22 |
| Martes | 07 de Octubre | $2,805.88 |
| Miercoles | 08 de Octubre | $3,072.57 |
| Jueves | 09 de Octubre | $2,985.24 |
| Viernes | 10 de Octubre | $2,983.25 |

Pesos por tonelada

**Calidad**

| | | |
|---|---|---|
| Humedad | 14.50% | Max. |
| Aflatoxinas | 20 ppb | Max. |
| Impurezas | 3% | Max. |
| Daño total | 5% | Max. |
| Densidad | 0.700 | kg./L. |

* Pagos 24 horas fecha factura.
* Los embarques se rechazan si no cumplen con las especificaciones.
* Entregas mínimas de 20 toneladas.

**Precio indicativo para entregar en Diciembre 2008**

**$3,074.04**

Pesos por tonelada

**FLUCTUACIÓN DE PRECIOS PAGADOS PERIODO 2005 A 2007**

| AÑO | MÍNIMO | MÁXIMO |
|---|---|---|
| 2005 | $1,332.46 | $1,639.39 |
| 2006 | $1,473.44 | $2,244.93 |
| 2007 | $1,919.34 | $2,508.58 |

**CONTACTOS:**
**Lic. Ricardo Peña Tel (33) 3668-4582**
**Sr. Julio Pérez Tel (33) 3668-4584**