



EMPRESA

POR ALBERTO BARRANCO

albertobarrancochavarria0@gmail.com barrancoalberto@prodigy.net.mx

Otra vez Caín y Abel

Colocada en el escenario a la llegada al cargo del presidente de la Concamín, Francisco Funtanet, una cruzada para obligar a las tiendas de autoservicio a ofrecer condiciones más equilibradas a sus proveedores, dos años después el dedo en el renglón apunta a un trato igual al que se le ofrece a quienes abastecen importaciones

La apuesta habla de llegar a un acuerdo justo, o promover leyes que obliguen a la equidad, tanto en el esquema para el pago de facturas como en el trato para el manejo de las mercancías.

La batalla se ha desarrollado en varios frentes. Desde la amenaza de legislar contra las poderosas cadenas (¿se acuerda usted de la Ley Hamdan?), hasta la firma de convenios de buena voluntad entre las partes, en defensa no solo de los industriales, sino de los comerciantes en pequeño frente a la competencia.

Los dos se han estrellado. Una en la presión de las firmas, y otra en la negativa unilateral para honrar la palabra empeñada.

De acuerdo a la iniciativa del que fuera senador panista, Fausi Hamdan (Ley de Prácticas Comerciales y de Fomento al Micro, Pequeño y Mediano Comercio), a quien secundó un grupo plural de legisladores, las firmas que llenan los anaqueles de los gigantes mercantiles están sujetas a condiciones leoninas.

La exposición de motivos no tenía desperdicio:

—Las grandes cadenas comerciales y almacenes prometen precios bajos, servicios al cliente, amplio surtido y creación de empleo, pero también llevan a la ruina a los pequeños comerciantes, explotan a los proveedores y alteran el ritmo y la calidad de vida en el entorno donde se instalan.

Al detalle, se hablaba de imponerles plazos excesivamente largos a los proveedores para el pago de facturas; de obligarlos a asumir el riesgo de transporte; de forzarlos a devoluciones injustificadas, además de exigirles el pago de publicidad y estantes de exhibición.

Desde entonces, hace siete años, se habla-

ba de que las cadenas privilegian la proveduría de productos extranjeros en perjuicio de la producción nacional, dañando al empresario y toda la cadena productiva.

La posibilidad naufragó en comisiones del Senado de la República.

Sin embargo, éstas pactaron la alternativa de un convenio entre las partes que incluirían a la Secretaría de Economía, quien estaría obligada a instrumentar programas de fomento a favor del micro, pequeño y mediano comercio, que involucren programas de capacitación y tecnologías.

Además, estaría en el pacto la Procuraduría Federal del Consumidor, quien mantendría campañas permanentes de vigilancia para evitar la infracción a los compromisos pactados en materia de sanas prácticas mercantiles y trato justo a los proveedores.

Finalmente, la Comisión Federal de Competencia estaría atenta para atender las denuncias de deprecación de precios o perjuicios al pequeño comercio.

Y aunque al final del día se firmó el acuerdo en condiciones distintas a las pactadas, éste naufragó al paso de los meses.

Años después, revividas las denuncias de los proveedores, el pacto se revitalizaría bajo el nombre de Acuerdo de Buenas Prácticas Comerciales.

El problema fue que a la hora de la verdad se abstuvo de firmarlo el poderoso Consejo Mexicano de la Industria de Productos de Consumo, conocido como Con-



Fecha 30.01.2014	Sección Cartera	Página 4
---------------------	--------------------	-------------

México, lo que hizo entrar en pánico a los pequeños proveedores ante el temor de represalias por sus denuncias.

Finalmente, en mayo del año pasado la Concamin intentó darle un giro a la letra muerta vía la creación de un Código de Prácticas Comerciales para la Productividad, tras el naufragio, otra vez, de una iniciativa de Ley para la Producción y Promoción de Buenas Prácticas Comerciales, colocada en la mesa por dos senadores, una priista y otro panista: María de los Ángeles Moreno y Federico Doring, que planteaba multar con entre tres y 10% de sus ventas a las cadenas comerciales que atenten económicamente contra sus proveedores.

En caso de reincidencia, la tienda sería clausurada temporal o definitivamente.

La posibilidad de la cúpula industrial, nueve meses después, se sigue discutiendo.

La muralla, pues, parece de acero.

BALANCE GENERAL

La sospecha de los analistas apunta a que los números de la cadena de tiendas Comercial Mexicana se inflaron para abrir una coyuntura hacia su posible venta, lo que despertó el apetito de los inversionistas para apostarle a su acción.

De acuerdo a los esquemas de valoración, la firma que hace solo cinco años arañaba la quiebra tras pactar alcadas apuestas en los mercados de derivados, se cotiza en cuatro mil 700 millones

de dólares.

Algunos ubican el precio 5% mayor al de la cadena Wal Mart y 50 al de Soriana.

El caso es que el parámetro no empata con el que se utiliza en el terreno internacional. Estamos hablando que la posibilidad de compra por parte de la firma texana HEB o dos chilenas, es de un múltiplo valor del negocio de 14.2 veces, en tanto las firmas similares de otros países se cotizan en 8.72 veces.

La tienda Wal Mart se valora en 13.92 veces, en tanto Soriana lo hace en 10.6 y Chedraui en 10.8.

Del otro lado de la moneda, empero, se admite que la Cómex ha reconvertido sus formatos para darles un nivel de clase media y alta, desterrando su clásica línea popular.

Además, se habla de que está prácticamente limpia de deudas.

MINERAS ACTIVISTAS

Aunque bajo la miscelánea fiscal que surgió tras una reunión entre el pleno del Consejo Coordinador Empresarial y el presidente Enrique Peña Nieto, se les atenuaron las reglas para el entero de impuestos y derechos derivados de la reforma fiscal, las empresas mineras quieren más.

La intención es que se les reduzca o de plano desaparezca el cobro exigido por la explotación del subsuelo, cuyo nivel es el equivalente a 5.5% de sus ganancias.

De acuerdo a la exposición de motivos, los recursos se usarán en entidades federativas y municipios donde operan las firmas extractivas para mejorar las condiciones de vida de las comunidades.

El alegato de las firmas apunta a que las tareas que se pretende se realicen bajo el marco de sus programas de responsabilidad social.

El problema es que pocos conocen éstos.

VAN CONTRA MOVISTAR

De cumplirse a la letra una sentencia del Primer Tribunal Unitario en Materia Civil y Administrativa tras una demanda colectiva promovida por la Procuraduría Federal del Consumidor, la empresa de telefonía móvil Movistar tendrá que cubrir daños y perjuicios a usuarios afectados por fallas en sus transmisiones.

El propio tribunal había condenado a Nextel por el mismo asunto.

Castigada originalmente por un juez, la firma propiedad de Telefonía de España había interpuesto un amparo, cuya solicitud se declinó.

El sustento es el Plan Técnico Fundamental en Calidad de Servicio Móvil Local.

CRECE GRUMA

La posibilidad de que alcance ventas sin precedente en Estados Unidos, donde comercializa su marca Mission, le ha abierto una coyuntura al Grupo Maseca para un crecimiento vertical en la cotización en sus papeles en el piso de remates de la Bolsa Mexicana de Valores.

El precio de la acción se cotiza en 110.00 pesos. El año pasado el costo de los valores alcanzó un repunte de 80%.

Las grandes cadenas comerciales prometen precios bajos y creación de empleo, pero también arruinan a los pequeños comerciantes