

OPINIÓN DE NEGOCIOS

BENCHMARK
JORGE A.
MELÉNDEZ RUIZ

¡Mejor súbese al caballo!

Recién terminé unas fantásticas vacaciones en Perú donde conocí y disfruté Lima, Cusco y el Valle Sagrado de los Incas. Claro, también visité las inigualables Machu Picchu, Ollantaytambo y Pisac.

Pero la aventura más extrema fue la excursión a Winicunca, la montaña de los 7 colores. Una espectacular maravilla natural que está a 5 mil 200 metros de altura. O sea, tiene su chiste llegar ahí.

Nos levantamos a las 3 de la mañana y arribamos tras tres horas de trayecto por carreteras estrechas con barrancos de miedo. Valió la pena desmañarse: estábamos solos en la montaña. Se parte de 4 mil 500 metros de altura para recorrer 5 kilómetros y llegar al observatorio.

Dos opciones: a pie o a caballo. Como nuestro tour lo incluía, emprendimos la travesía a caballo. En las partes más empinadas bajábamos porque el equino no podía con la carga.

Ahí nos dimos cuenta de lo que es amar a Dios en tierra de indios: caminar pequeños tramos empinados es muy duro a esas alturas. Ah, y el último medio kilómetro es a pie, pasando de 4 mil 800 a 5 mil 200 metros de altura. ¡Ufff, difícilísimo!

Pero valió la pena el esfuerzo. Las vistas son de película y Winicunca es realmente única. Vea fotos y videos en nuestros sitios.

Tras 20 minutos, ¡a regresar! Eli, nuestra guía, nos dijo: recomiendo caminar porque a caballo es duro. Yo pensé: ¿por qué? ¿Acaso no está incluido? Fui el contreras del grupo y regresé a caballo junto con Víctor, mi caballerango.

¿Sabe qué? No fue tan

difícil y sí fue mucho más cómodo. Los demás tardaron 50 minutos más... y llegaron más cansados. Bueno, hasta me bajé para caminar entre alpacas. Fue la decisión correcta.

La escalada me dejó así 7 lecciones para cualquier proyecto a emprender en los negocios o la vida:

1. Antes de empezar, investigue el terreno. Clima, condiciones, etc. Emprender un proyecto "al ahí se va" incrementa el riesgo de fracaso.

2. Prepárese. No es de echarle ganas. Por ejemplo, ¡llevar papel de baño! El que no carga lo necesario, ¡va a sufrir!

3. Es indispensable medir fuerzas. Vi a tantos caminando cuando a caballo cuesta solo 28 dólares viaje redondo. Víctor me contó de un joven que eligió caminar y murió de un infarto al regresar. Cualquier proyecto tiene riesgos... y algunos pueden ser mortales.

4. Si hay una opción fácil y el costo/beneficio es favorable, ¡¡tómela!!! Mejor súbese al caballo, por Dios.

5. Si va por la ruta difícil, aprenda. A veces no hay equinos y habrá que caminar. Perfecto: pero reflexione y aproveche.

6. El último metro puede ser el más difícil. Esa escalada de medio kilómetro. Hay que guardar fuerzas y tener planes de contingencia. El éxito dependerá de esos metros.

7. Si llega a la cima, festeje y agradezca. Eli condujo un ritual Quechua para agradecer a la "Pacha Mama", la madre tierra. ¡Llegó a la cúspide! ¡Disfrútelo!

Ojalá alguna le sirva. Pero le cuento que derivé dos aprendizajes más del viaje a Perú. Primero, sobre el

servicio al cliente. Los peruanos son excepcionales, se desviven por atenderte. Tres lecciones:

a) Actitud. Todos con la sonrisa en la boca. Siempre un "buenos días". Inquiriendo: ¿en qué le puedo ayudar?

b) Método. La actitud no basta. Viajes Pacífico, nuestra agencia de viajes, operaba como máquina alemana. Todo a tiempo, mensajes en el hotel para avisar la hora, etc. Sin método, el servicio puede quedar en sonrisas huecas.

c) Hacer lo imposible. Siempre habrá imprevistos. Jorge Jr. olvidó unos audífonos inalámbricos en un hotel en el Valle Sagrado. Lejísimos. Le dijimos a nuestro guía. Antes de que partiéramos de Cusco, los teníamos de regreso. Cliente de por vida.

Finalmente, si recibe un servicio superlativo, no calle:

1. Agradezca. Demuéstrelo con palabras... ¡y con propinas!

2. Pase la voz. Recomiéndelos.

3. Dígale al jefe. Si puede busque a los superiores: ellos pueden premiar al empleado destacado.

Si no conoce Perú, agréguelo a su "Bucket List". Qué bonito país y que bonita gente. Por lo pronto, gracias a Yuri de Travel Shop en México y a Rafael, Eli, Rubén, Gabriel, Carlos y Víctor de Viajes Pacífico.

Posdata. La irracionalidad de Trump parece no tener límites. La industria de EU le insiste: no le metas mano al TLC. Pero a él parece no importarle. Todavía tengo esperanza de que lógica termine por imponerse.

EN POCAS PALABRAS...

"La habilidad de aprender y traducir el aprendizaje en acción rápida es la más poderosa ventaja competitiva".

Jack Welch, ejecutivo norteamericano

benchmark@reformacom
Twitter: @jorgemelendez

reformacom
/melendez

RAFAEL PUYOL

Demografía y pensiones

No se puede achacar a la demografía la crisis del estado de bienestar con sus secuelas en el ámbito de las pensiones, los gastos sanitarios o el mercado laboral. La demografía no es la responsable de los cambios a los que nos enfrentamos, sino el contexto en el que se producen. Pero que no sea la culpable en el juicio, no significa que no juegue en él un papel importante.

En las sociedades desarrolladas y en los territorios que están en la fase final de su transición demográfica, (la mayoría de países de América Latina), preocupa el futuro de las pensiones y este reto tiene, efectivamente, un contexto demográfico definido por la fuerte caída de la natalidad y el intenso proceso de envejecimiento. El ejemplo de la Unión Europea ilustra bien la situación y puede servir de referencia (y de advertencia) a muchas otras sociedades. El viejo continente se ha convertido en un continente viejo por su historia y su cultura milenaria y por la composición de sus edades. Casi un 20 por ciento de su población tiene más de 65 años, la esperanza de vida es de 83 años para las mujeres y 78 para los varones, crecen los octogenarios, nonagenarios y centenarios y ya ha nacido la generación que podrá celebrar su 100 aniversario. El envejecimiento se debe al crecimiento de la longevidad, pero también a la caída de la natalidad debido a índices de fecundidad por debajo del nivel de reemplazo (menos de 2.1 hijos por mujer), un número cada vez más bajo de mujeres en edad de procrear y una maternidad tardía (por encima de los 30 años).

Y esa combinación de baja natalidad y acusado envejecimiento que se traduce en un número de jóvenes cada vez más reducido

y un volumen de viejos cada más numeroso, se traduce en un fuerte desajuste entre población activa y dependiente. Bajo un sistema de pensiones basado en el reparto (los cotizantes pagan las pensiones de quienes les han precedido en el mercado de trabajo), ese desequilibrio que seguirá acentuándose, no permitirá el sostenimiento del sistema. Para paliarlo las sociedades europeas han adoptado algunas medidas sociodemográficas como las políticas de ayuda familiar, el retraso en la edad de jubilación, más mujeres en el mercado laboral o la llegada de inmigrantes. Medidas acompañadas por otras que afectan al sistema de pensiones como las parámetros que "endurecen" los criterios para su cálculo y las estructurales que introducen sistemas de capitalización sustitutivos o compensatorios.

¿Y qué está pasando en América Latina? ¿Y en México? ¿Hay motivos para la preocupación? ¿Qué lecciones sacar del modelo europeo?

Veamos la situación de las dos variables básicas en el contexto latinoamericano. En materia de natalidad se observa una significativa tendencia a la baja. Ocho países están ya por debajo del nivel de reemplazo de las generaciones y 11 más en valores próximos a 2.1 hijos por mujer. El porcentaje de la población que reúne ambos grupos representa el 93 por ciento de los habitantes. Nunca la fecundidad del continente fue tan reducida y las proyecciones señalan que va a seguir descendiendo. La situación del envejecimiento es mejor debido a las altas natalidades del pasado que aseguran un porcentaje mayor de jóvenes. Sólo 5 países tienen una población por encima de los 65 años superior al 10 por

ciento (umbral del envejecimiento) y en ninguno existe un porcentaje de viejos mayor que el de jóvenes. No obstante, las intensas caídas de la natalidad auguran un envejecimiento más intenso en el futuro. En el quinquenio 2025-2030 la tasa de fecundidad del conjunto de países latinoamericanos y del Caribe será de 1.89 y en 2045-50 de 1.77 y todos (salvo tres) estarán por debajo del nivel de reemplazo de las generaciones. Por su lado, la esperanza de vida alcanzará los 78 años en 2025-30 y 81.3 en 2045-50. En 2030 la población de 65 años será del 12 por ciento y en 2050 del 19.4 por ciento la que hoy tiene la Unión Europea ¿Y en México? El país refleja, ejemplifica e influye en las tendencias generales descritas para América Latina. Su tasa de fecundidad actual (2.2 hijos por mujer) está en el umbral de la renovación y el nivel de envejecimiento en una cifra baja que ronda el 7 por ciento. Pero las cosas van a evolucionar aprisa. La fecundidad pronto bajará del 2.1 y se situará en 2025-30 en 1.8 y 2045-50 en 1.7 y el envejecimiento rondará el 20 por ciento a mediados de siglo.

Así pues, se augura para América Latina y para México en particular, una evolución demográfica similar a la que ha tenido Europa, pero más rápida. El envejecimiento va a ser inevitable y hay que verlo como un hecho positivo cuyas consecuencias serán menos impactantes si se conservan porcentajes de población joven razonables. Para ello se deben mantener tasas de fecundidad en torno al 1.7-1.8 hijos por mujer con un balance ligeramente positivo o equilibrado de las migraciones y evitar fecundidades por debajo de 1.5 hijos por mujer. En cuanto a las pensiones, la evolución demográfica como la que se vislumbra, hace inviable mantener mucho tiempo o volver al sistema de reparto. Los instrumentos de capitalización o, al menos, su combinación con el reparto para una pensión básica, es mucho mejor procedimiento.

Al menos, el modelo europeo puede servir de ejemplo de lo que es necesario evitar.

Director del Observatorio de Demografía del I.E.

Revise paquetes con redes, pues no son tan ilimitados

Traen costo extra las letras chiquitas

Cobran algunos operadores acceso a ligas externas o descarga de fotos

ALEJANDRO GONZÁLEZ

Los paquetes de redes sociales que ofrecen algunos operadores no son del todo ilimitados, ya que tienen restricciones en su uso.

Servicios gratuitos como Facebook, WhatsApp, Twitter y otros que ofrecen los operadores móviles tienen letras chiquitas, que en caso de ignorarlas, pueden generar costos dependiendo del paquete contratado, incluido los de prepago.

Por ejemplo, en el caso de AT&T México, los beneficios de Facebook, Facebook Messenger, Twitter y WhatsApp aplican en los planes AT&T Consiguelo Básico 1 al 3 que tienen un costo de 199 a 299 pesos.

Mientras que en sus planes gama media y alta como AT&T Consiguelo Completo 5 al AT&T Consiguelo Avanzado 80, que cuestan entre 399 y hasta 999 pesos, además incluye Instagram, Uber Driver, Instagr (versión de usuario) y Snapchat, ello de acuerdo

do con sus políticas de uso.

En ambos casos, sus letras chiquitas dicen que cualquier acceso a ligas externas, llamadas de voz o video llamadas realizadas a través de las aplicaciones mencionadas se contabilizarán como consumos adicionales.

Telcel, por su parte, advierte que determinadas funcionalidades en redes sociales como WhatsApp o Facebook consumen datos que se cobrarán de acuerdo al plan tarifario elegido.

Por ejemplo, la carga y descarga de fotos fuera de la app oficial de WhatsApp; la funcionalidad para compartir, reproducir, cargar o descargar videos fuera de la app; el redireccionamiento a cualquier link, así como el servicio de llamadas o voz a través de la propia aplicación.

Es importante que sepa que las compañías proveedoras del servicio de datos ofrecen apps distintas, además de que en algunos casos, sobre todo en prepago, el uso se limita a determinada cantidad de megas contratados.

Por ejemplo, en el caso de Movistar, ésta ofrece acceso a Waze, además de las que otros también dan como

Consumo en apps de paga

Cuide su consumo en otras aplicaciones que no incluyen en los paquetes de redes sociales. (Precios aproximados, 2017)

APP	ACTIVIDAD	CONSUMO	COSTO
Spotify	Canción 2 mins.	1.4MB	\$1.50
Youtube	5 mins. video (1080)	13.6 MB	\$10.20
Whatsapp	Llamada 2 mins.	1.8 MB	\$1.35
Skype	Llamada 2 mins.	8.2 MB	\$6.15

Fuente: IFT

Snapchat, Facebook, Twitter, Instagram y WhatsApp, y a diferencia de Telcel y AT&T, no ofrece acceso a su app de Uber.

De acuerdo con las tarifas registradas ante el Instituto Federal de Telecomunicaciones (IFT) el costo promedio de las tres empresas por megabyte (MB) ronda los 75 centavos de peso.

Ello quiere decir que por

ejemplo, enviar una fotografía fuera de las redes incluidas, que es el caso de correo electrónico, costaría alrededor de 1.50 pesos, ya que estos archivos pesan en promedio 2MB.

Si se trata de un video enviado por otras apps que en promedio pesa 30 megas, significaría que el usuario debe pagar un costo adicional de 22 pesos con 50 centavos.



Crece 4% flujo de Axtel

Axtel informó ayer que su flujo de operación subió 4 por ciento en el tercer trimestre del año, a mil 317 millones de pesos, respecto al mismo periodo de 2016.

Otorgan siete bloques para radiocomunicación

REFORMA / STAFF

El Instituto Federal de Telecomunicaciones (IFT) otorgó siete bloques de espectro en la banda 440-450 MHz.

Estos servirán para prestar servicios de provisión de capacidad para sistemas de radiocomunicación privada.

El regulador reveló que en la primera fase de licitación recibieron ofertas para tres bloques nacionales, así como para cuatro bloques regionales, de los que obtuvo 1 millón 773 mil 500 pesos en total.

"De conformidad con las bases de licitación correspondientes, la fase primaria contemplaba una ronda inicial y, si fuese necesario, una o más rondas subsecuentes. Toda vez que sólo se confirmó una oferta para cada uno de los siete bloques en juego, esta

fase concluyó al término de la ronda inicial", explicó el IFT en un comunicado.

Asimismo, detalló que a partir del 19 de octubre inicia la fase secundaria del concurso, en donde cuatro de los cinco participantes podrán presentar ofertas por los catorce bloques regionales no asignados en la fase primaria. Aclaró que se respetará el límite de acumulación de espectro previsto en las bases para la fase secundaria.

Hasta el momento, las empresas ganadoras son Concesionaria Comseg con dos bloques nacionales; Sistemas y Servicios de Comunicación con un bloque nacional; SAE & GD Servicios Corporativos con dos bloques regionales; Digtel con un bloque regional, y Car Sport Racing con un bloque regional.