

MERCADOS			MAYORES CAMBIOS		TASAS		METALES (Pesos)		DÓLAR (Precio en pesos)		EL PESO EN CHICAGO	
ÍNDICE DE LAS BOLSAS			Las que más subieron		México		En el mundo		Cierre		Cotización del futuro al cierre	
BMW	DOW JONES	NASDAQ	Var. %	Var. %	Último	Anterior	Último	Anterior	Menudeo	Anterior	Mes	\$/Dls.
15,428.78 1.36%	10,558.75 0.13%	2,146.15 -0.15%	IDEALB-1	CYDSASAC	Cetes 1 día	9.49%	Libor 1M	3.79%	10.9100	10.9200	Sep. 05	10.8196
			WALMEXV	GFNBURO	Cetes 28 días	9.21%	Bono 10 EU	4.21%	10.8070	10.8355	Oct. 05	10.8637
			NUTRISA*	BAFARB	Cetes 91 días	9.08%	T-Bond 30 EU	4.51%	10.8130	10.8220	Nov. 05	10.9141
			SANLUISCP	GMDR	TIE 28 días	9.65%	Fondos Fed.	3.50%			Dic. 05	10.9679
			SAREB	BBVA	Mexibor 3 M	9.33%	Tasa desc. EU	4.50%			UDI (Unidades de inversión)	Valor de hoy
					Mexibor 6 M	9.18%	Prime	6.50%				3.581782
					Mexibor 12 M	9.05%	Euribor 1M	2.12%				

SECCIÓN A

REFORMA

Viernes 16 de Septiembre del 2005

NEGOCIOS

ECONOMÍA, MERCADOS, FINANZAS PERSONALES

Editora: Martha Trejo Coordinador Gráfico: Gabriel Ortíz Tel. 5-628-73-50 Fax 5-628-72-29 / e mail: negocios@reformamex.com

www.reformamex.com/negocios

Abandonan al IMSS e ISSSTE

Optan por usar médico privado

Provoca la mala calidad de servicios de salud pública que derechohabientes gasten en atención médica

POR ARTURO RIVERO

UNO DE CADA CINCO DERECHOHABIENTES del Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) no utiliza sus servicios y recurre a la medicina privada, otros organismos públicos y hasta la automedicación, señala la Encuesta de Empleo y Seguridad Social del INEGI.

En el caso de los afiliados al Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado (ISSSTE), dos de cada cinco no recurre con médicos del organismo.

La proporción de afiliados a los dos grandes organismos de salud del País que recurre a otras opciones médicas es cada vez mayor.

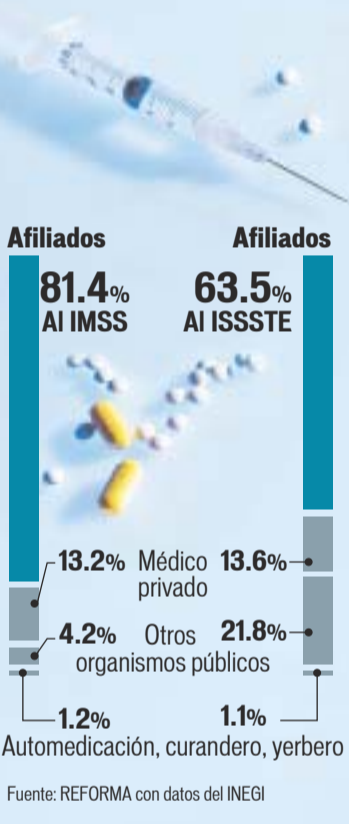
En el 2000, según los cálculos del INEGI, 21.4 millones derechohabientes del IMSS necesitó algún servicio médico, sin embargo, 16 por ciento de ellos recurrió al sector privado y otras opciones. Para el 2004, esta proporción llegó al 18.6 por ciento.

En el caso del ISSSTE el fenómeno es más evidente porque en el 2000 se contabilizaron 5.5 millones de afiliados que tuvieron que acudir con algún médico, sin embargo 20 por ciento lo hizo fuera del Instituto. Para el 2004 esa proporción subió a 36.5 por ciento.

Rosalba Vences es empleada administrativa y asegura que prefiere mil veces ir a un médico particular que al IMSS, ya que dice, el servicio

¿A dónde van?

(Total de derechohabientes que acudieron al médico en el 2004, según afiliación al organismo)



es muy malo y tardan horas en atenderla; cuando se requiere de un especialista, hasta dos o tres meses.

"Me molesta que teniendo un derecho para ser atendida por el IMSS no lo pueda hacer, porque somos mucha gente que requerimos el servicio, el Instituto debe entender que debe ampliar sus servicios, facilitar de ma-

nera oportuna el acceso a un médico general o especialista.

"Cuando necesitas un especialista te tardan entre dos y tres meses, por eso recorro a un médico particular, no porque me sobre (dinero), sino porque la salud no puede esperar", dijo.

Javier Moreno, presidente de la Comisión de Seguridad Social de la Coparmex y asesor jurídico del IMSS, destacó que la falta de inversión y mejora en la infraestructura del ISSSTE y del IMSS provoca que los servicios se saturen y sean de mala calidad.

En el caso del IMSS, agregó, las contrataciones de personal están detenidas, lo que complica el escenario.

"La saturación en los servicios médicos, además de la falta de modernización en unidades médicas y equipo, así como la escasez de medicinas, provoca que el derechohabiente que tiene la posibilidad opte por otra opción; habría que preguntarle a la gente que sí lo usa, qué piensa del servicio, y la mayoría lo reprobaría, pero está ahí porque no tiene otra forma de atenderse", dijo.

Las estadísticas del INEGI señalan además que la mayoría de las familias mexicanas realizan gastos médicos pese a tener seguridad social.

El año pasado, 11.5 millones de hogares tuvieron cobertura del IMSS, pero 6.7 millones reportaron gastos médicos y de ese total 12 por ciento destinaron 900 pesos mensuales en promedio.

En el caso del ISSSTE se registraron 1.9 millones de hogares con cobertura y 989 mil realizaron gastos médicos, de los cuales 15 por ciento fueron de 900 pesos al mes.

Javier Moreno concluyó que es urgente una reingeniería en el IMSS y el ISSSTE, donde los servicios cada vez se deterioran más.

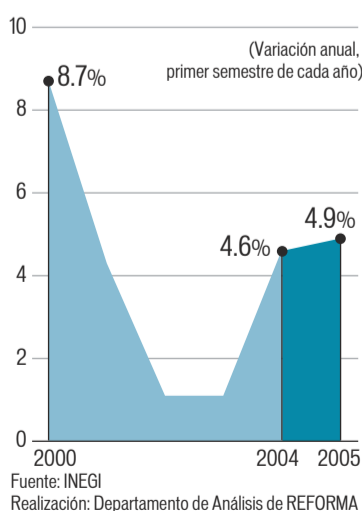
Las inmobiliarias han tratado de corregir voluntariamente su propensión a caer en prácticas que perjudiquen al consumidor, luego de que Profeco inició una defensa más activa en favor de los compradores de vivienda. (NEG 3)

El Fondo Monetario Internacional afirmó que confía en que la Cámara de Diputados aprobará sin fisuras la iniciativa de Ley del Mercado de Valores que prevé dar mayor protección a los inversionistas minoritarios en México. (NEG 5)

El cumplimiento de la Norma Oficial para el tratamiento de tarimas de madera que entraría en vigor hoy, se prorrogó parcialmente en México, Canadá y EU; será hasta julio del 2006 cuando se aplique totalmente. (NEG 3)

Nos sostiene el consumo

En la primera mitad del año, el consumo de las familias y empresas registró el mayor aumento desde el 2000.



Triunfa huelga acerera; ganan aumento del año

POR ARTURO RIVERO

LOS TRABAJADORES DE LA SIDERÚRGICA Lázaro Cárdenas Las Truchas (Sicartsa) lograron el incremento más alto que se ha dado en lo que va del año, al levantar la huelga con 8 por ciento de aumento directo al salario y 34 por ciento en prestaciones, informó el Sindicato Minero.

Sin embargo, la Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS), presentó, en el boletín de prensa en donde dio por terminada la huelga, que el incremento fue de 6 por ciento directo al salario, 2 por ciento sobre nómina general en una sola exhibición, 2.5 por ciento en prestaciones y 50 por ciento en los salarios caídos.

"Nosotros no podemos mentirle a nuestros trabajadores sobre los acuerdos alcanzados, nosotros somos los dueños del contrato colectivo; a la Secretaría no le conviene aceptar un acuerdo de este tipo", dijo Consuelo Aguilar, vocera del sindicato, al explicar las diferencias de las cifras.

Martín Rodríguez, secretario general local de la sección 271 del sindicato, precisó que en asamblea y por mayoría absoluta los trabajadores

aceptaron firmar el nuevo contrato, que vence en agosto del 2006, y que también incluye un bono por única vez por 7 mil 250 pesos.

"Grupo Villacero se comprometió también a otorgar el 60 por ciento de los salarios caídos, 50 por ciento del permiso de asistencia y 50 por ciento del bono de ayuda para la despesa por el tiempo que duro la huelga, así como retirar cualquier demanda en contra de la dirigencia".

También, dijo, se aumenta en 300 por ciento el seguro de vida y se incrementan los conceptos del fondo de ahorro, aginaldo, prima vacacional, dominical, indemnización, gastos funerarios, previsión social, compensación por accidentes y becas.

El bono de productividad aumentará de uno a dos por ciento del salario tabulado por cada mil toneladas de palanquilla embarcada cada semana, explicó Rodríguez.

El punto que alargó la huelga se pospuso. Las partes acordaron realizar un nuevo estudio en la planta de Apodaca, Nuevo León, para determinar si forma parte del contrato colectivo de trabajo del sindicato minero y Villacero.

Un pleito largo (NEG 5)

FIESTAS PATRIAS

ORGULLOSAMENTE



MEXICANOS

¿Quién dice que las empresas nacionales no pueden competir con las extranjeras? Tres ejemplos de firmas 100 por ciento mexicanas nos contestan que sí se puede

Azor, persigue a transnacionales

POR CYNTHIA JARAMILLO

Puede asemejarse a una batalla entre David y Goliat, pero la firma mexicana Azor ha dado la pelea de forma exitosa frente a las gigantes Berol y Bic.

"Ofrecemos productos líderes, 100 por ciento mexicanos, con excepción de los bolígrafos, y competimos con transnacionales como Berol y Bic", aseguró René Zapata, gerente de mercadotecnia de Azor, la compañía que se ha convertido en una de las tres principales competidoras en el mercado de artículos de escritura.

Reconoció que es difícil competir con estas compañías que cuentan con gran capital, pero explicó que Azor lo ha logrado mediante una orientación de mercado bien definida que ha permitido darle fuerza y penetración a sus marcas como los plumones Magistral, los marcadores Visión o los Aquarelo.

"Nuestro principal logro es ser una empresa sin influencia de capital extranjero, que se ha mantenido en un mer-

cado inestable con mucha presencia extranjera y productos baratos, como los chinos", explicó el directivo.

Entre el 2003 y el 2004, la compañía -que desde hace 40 años abastece el mercado mexicano con artículos para la escritura- tuvo un crecimiento en sus ventas de 10 por ciento, y esperan repetir la misma tasa este año.

Incluso uno de sus plumones de mayor éxito, del que no dio el nombre por estrategia, vende más de 6 millones de piezas al año y tiene un crecimiento anual en ventas de 40 por ciento.

El portafolios de Azor tiene más de mil productos que llegan a toda la República Mexicana, además de ser exportados a Estados Unidos, Latinoamérica y Europa.

Al corto plazo, la compañía quiere incrementar su participación en aquellos mercados donde ya está presente, y también planea entrar a nuevos países, como Canadá.

"Tenemos que poner doble esfuerzo en todo, mejorar la calidad sin aumentar el precio, y ofrecer lo que tenemos como mexicanos, servicio y atención", afirmó Zapata.

Decimales.net, software billonario

¿Cómo invertir mejor su dinero en menos de un minuto?

Actualmente existe en México un software que ofrece la mejor tasa de interés, mediante un sistema de subastas, vía electrónica, que abarca los mercados de dinero, cambio, derivados y deuda mexicana cotizada en dólares.

Decimales.net está cambiando la forma de hacer transacciones financieras, al inspirarse en un software que ya se utiliza en Estados Unidos y Europa, pero en español y adaptado a las necesidades latinoamericanas.

"Eficientamos las operaciones en tiempo y ahorramos dinero porque todo se hace a través de subastas, por lo cual es completamente transparente", explicó Gerardo Usel, director de Decimales.net.

Surgida en 2001, Decimales.net es una compañía 100 por ciento mexicana que instala el software en la computadora del usuario, el cual opera sobre una red privada, lo cual

brinda a los clientes seguridad y velocidad en sus operaciones, los siete días de la semana, las 24 horas del día.

"No somos una casa de bolsa..., nosotros no tocamos el dinero, sólo ofrecemos una herramienta para realizar operaciones financieras como reemplazo del teléfono", afirmó Usel.

Decimales.net tiene entre sus clientes a 14 Afores que operan en México, 11 aseguradoras, 51 corporativos privados, 13 entidades de Gobierno, 21 sociedades de inversión, 19 bancos y 3 clientes en el extranjero.

Los clientes pagan una cuota de mil dólares mensuales y tienen acceso ilimitado al sistema.

Los 19 socios de Decimales.net han invertido más de 2 millones de dólares en el desarrollo de tecnología y dispositivos de seguridad.

El valor operado por su sistema desde su arranque llega a 8 billones 700 mil millones de pesos y en agosto de este año rompió un récord al realizarse mil 57 operaciones.

Dulce México, conquista EU



Mientras realizaba estudios en Nueva York y España, Jaime Álvarez detectó una necesidad entre la comunidad mexicana radicada en el extranjero: La nostalgia por dulces nacionales, ya que en esos países son escasos y muy caros.

"Surge la idea de hacer llegar a comunidades hispanas dulces mexicanos a buen precio y hasta la puerta de su casa a través de internet", explicó Álvarez, quien ahora es director de Dulce México, una firma productora y comercializadora establecida en Mexicali.

Nacida en 2003, Dulce México es una pequeña empresa con 18 empleados, que fabrica mango enchilado y lo comercializa en el extranjero junto con otros productos como Duvalín, chilito Lucas, Pulparindo y otros.

Ya que sus pedidos se realizan por internet, tiene clientes en México, en Estados Unidos, e incluso sus exportaciones han llegado a Londres y Arabia Saudita.

"Busco no sólo la satisfacción del cliente sino también

sorprenderlo a través de nuestros productos; estableciendo las más altas normas de calidad, fijando metas y generando estrategias, para que cada vez más personas conozcan un pedacito de México en el mundo a través del dulce", afirmó Álvarez.

La firma, que es 100 por ciento mexicana, tuvo ventas el año pasado por 2 millones de pesos en el mercado interno y de 35 mil dólares en Estados Unidos.

De acuerdo con Álvarez, en EU hay un mercado potencial de más de 7 millones hispanos con un buen poder de compra y la empresa tiene sólo 2 por ciento de participación, lo que le da expectativas para continuar creciendo.

Para lograr su expansión, la compañía planea bajar sus costos mediante la producción total del mango y el dátil, y están por cerrar tratos de distribución con algunas cadenas de supermercados estadounidenses.

Tantean con mezcal (NEG 4)

THE WALL STREET JOURNAL AMERICAS.

MICROSOFT INICIÓ CONVERSACIONES con Time Warner con el fin de participar en AOL, para luchar contra la empresa rival Google. (NEG 6)