

## ANÁLISIS

## CORTO Y AL COSTO

**El presidente del Banco Mundial, Paul Wolfowitz, se declaró hoy “encantado” por la designación del secretario mexicano de Hacienda, Agustín Carstens, como titular del Comité de Desarrollo de ese organismo y el FMI. “Es un hombre de gran experiencia con las instituciones de Bretton Woods y ahora es ministro de Finanzas de una de las economías de ingreso medio más importantes”, sostuvo Wolfowitz en una reunión con corresponsales extranjeros en la sede del Banco Mundial. El 26 de marzo pasado, el funcionario mexicano fue nombrado al cargo en sustitución del ex ministro de Finanzas de Colombia, Alberto Carrasquilla.**

**La inversión que realizaron las empresas en México creció más de lo previsto en enero, un 7.3 por ciento a tasa anual, debido a la recuperación que vio el gasto en maquinaria, informó Hacienda. Analistas consultados esperaban un alza del 6.09 por ciento. La mediana fue del 6.03 por ciento. Después de crecer un 3.3 por ciento en diciembre, la inversión se recuperó gracias a un aumento del 8.6 por ciento en el gasto en maquinaria y equipo y del 5.7 por ciento en el sector de la construcción. La inversión en maquinaria importada subió un 10.0 por ciento, mientras que en la nacional se elevó un 5.7 por ciento en enero.**

**En febrero pasado, la captación tradicional de la banca comercial residente creció 3.8 por ciento anual, mientras que a su interior, la captación a plazo y a la vista aumentaron 2.3 y 5.1 por ciento anual, respectivamente. El Servicio de Estudios Económicos de BBVA-Bancomer informó que el ahorro financiero en el país creció 6.4 por ciento, en tanto que los valores del sector público se mantuvieron como su principal elemento de expansión. Resaltó que en el segundo mes del año la captación a plazo tuvo un incremento de 2.3 por ciento anual luego de que desde octubre de 2005 hasta enero de este año había registrado tasas anuales negativas.**

## ECONOMÍA Y POLÍTICA

GREGORIO VIDAL

## La economía y las finanzas públicas

Los datos sobre la capacidad de recaudación efectiva del gobierno federal y diversas irregularidades en materia de impuesto sobre la renta se siguen publicando en diversos medios de prensa. Diario Monitor informa que el total del impuesto sobre la renta no pagado colocado en la condición de créditos fiscales al 31 de enero de 2006 es superior a los 500 mil millones de pesos (11 de abril de 2007).

Para tener una idea del tamaño de esta deuda fiscal de algunos contribuyentes considérese que la cifra equivale al 57 por ciento del total de los ingresos tributarios no petroleros del gobierno federal durante el año 2006. También se ha publicado en el Diario Oficial de la Federación, el pasado 3 de abril las reglas para la amnistía fiscal, que para los adeudos anteriores al 1 de enero de 2003 incluye una condonación del 80 por ciento y de las multas y recargos; mientras que para los posteriores hasta el 31 de diciembre de 2005 se condonan multas y recargos.

Como se comprende, hay una amplia materia para discutir el tema del impuesto sobre la renta y las condiciones de una reforma de la hacienda pública en el país. También es posible que la administración federal pretenda conducir la discusión a partir de cuales son las condiciones que debe tener la recaudación y cuanto los ingresos de sector público, haciendo depender de ello el tema del gasto. Me parece que tal línea confunde las cosas y se olvida de discutir y analizar lo sustantivo.

En una economía organizada a partir de productores privados, varios de ellos operando a partir de grandes consorcios y con intercambios de mercancías y de capital sistemáticos con otras economías, el gasto público es un componente sustantivo de la economía: La orienta, establece señales, en muchos sentidos la organiza. Cumple tareas sin desplazar a ningún otro agente económico. Por ejemplo, la tarea de organizar la educación necesaria para el conjunto de la población, pero también necesaria para que las empresas funcionen adecuadamente solo puede ser realizada por el Estado. Un gobierno que propone desarrollar al país y colocarlo en condiciones de igualdad con las economías más importantes debe realizar un ejercicio de planeación de su gasto en rubros como: salud, educación, vías de transporte, comunicación digital y electrónica, servicios de agua potable y alcantarillado, servicios de energía. Debe establecer metas y los ritmos de aumento del gasto para alcanzar la condición en materia educativa, siguiendo con el mismo ejemplo, que tienen los países desarrollados. Esta es la tarea sustantiva cuando se tiene un proyecto de desarrollo.

El gobierno que esta preocupado por como cobrar más impuestos, pero manteniendo la condición del superávit primario de las finanzas públicas y del aumento de la deuda pública sin que dicho incremento se vincule a la ampliación de la infraestructura y de los servicios públicos, es un gobierno preocupado en

garantizar utilidades, ganancias para un reducido grupo de grandes colocadores de dinero, para grandes empresarios, para algunos que viven del corte de cupón o de la compra de títulos de deuda pública, para un puñado de rentistas.

Por ello no sorprende que las grandes empresas paguen muy pocos impuestos, que puedan eludir a partir de la consolidación entre diversas compañías, que no se graven transacciones en bolsa, aún cuando se trate de la venta de la firma que les reporta cuantiosas ganancias. Mientras que insisten en que no debe permitirse el privilegio de no pagar el IVA en alimentos y medicinas. A la mayoría de la población ninguna excepción, para que los pocos rentistas tengan cuantiosas ganancias.

Coordinador del Programa de Investigación “Integración en las Américas” de la UAM  
E-mail: gregorio\_vidal@yahoo.com.mx

## ANÁLISIS DE EFE

JUAN DAVID LEAL

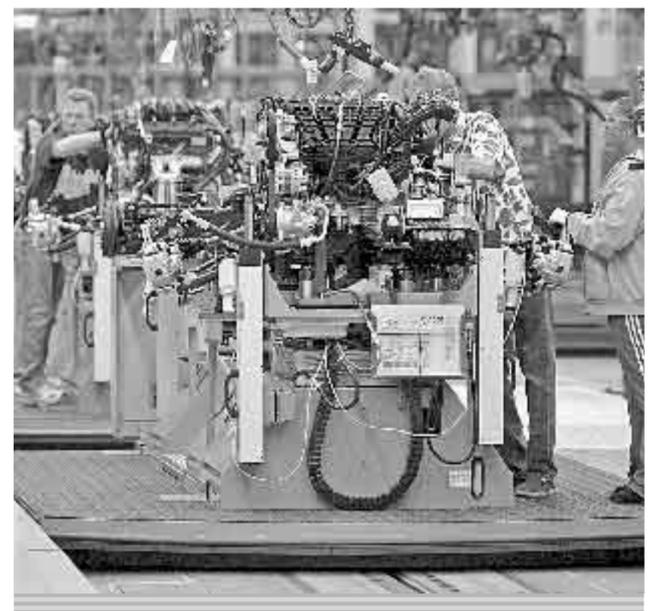
## Cemex asume riesgos inmobiliarios

La millonaria adquisición anunciada por la cementera Cemex de su competidor australiano Rinker permitirá a la firma mexicana ampliar su presencia en Estados Unidos en el mercado de hormigón y agregados, pero aumentará su exposición a una eventual recesión en el sector de la vivienda en ese país, señalan analistas. La multinacional mexicana anunció esta semana que alcanzó un acuerdo para adquirir Rinker Group Limited por unos 15,300 millones de dólares después de elevar de 13 a 15,85 dólares el precio de compra por acción respecto a la oferta inicial hecha en octubre.

La australiana, con 14,400 empleados e ingresos en 2006 por 5,100 millones de dólares, posee 761 instalaciones propias y comparte la propiedad de otras 13, de las cuales 415 están ubicadas en Estados Unidos, 355 en Australia y 4 en China.

Además de reafirmar la posición de Cemex como principal fabricante global de hormigón, hacerse con Rinker le dará a la empresa mexicana “una posición importante de liderazgo en el negocio de los agregados (arena y grava) a nivel mundial”, dijo hoy a Efe José Coballes, analista de Standard & Poor’s (S&P).

Rinker es un jugador fuerte en el mercado estadounidense, especialmente en el de hormigón, asfalto y agregados, donde ocupa el primero o segundo lugar en la mayoría de los estados donde compete, especialmente Florida y Arizona.



DOS FIRMAS CANADIENSES VAN POR CHRYSLER

**Oferentes:** El fabricante de autopartes Magna International y la firma de inversiones Onex Corp., ambas con sede en Canadá, preparan una oferta de compra de Grupo Chrysler. Hasta el momento solo el multimillonario Kirk Kerkorian ha ofrecido cuatro mil 500 millones de dólares para adquirir ese fabricante. **BLOOMBERG**

Aun con el incremento en el valor de la oferta por Rinker, la más alta jamás hecha por una empresa mexicana, el riesgo crediticio de Cemex se mantendrá estable y en grado de inversión, apuntó Coballes.

Para emitir esta opinión S&P considera el positivo desempeño reciente de Cemex y el compromiso de su directiva de recuperar su flexibilidad financiera en dos años a partir del cierre de la operación.

Para el analista en México del banco Merrill Lynch, Carlos Peyrelongue, tiene gran “sentido estratégico” para Cemex adueñarse de la cementera australiana.

La primera razón es que “Rinker es el principal cliente de Cemex en Estados Unidos”, y además le dará “una mayor integración de sus operaciones en la cadena de valor, lo que le permitirá ofrecer un servicio mejor a sus clientes”, destacó Peyrelongue.

Adicionalmente, el experto calcula que la nueva empresa combinada alcanzará mayores economías de escala que le deben permitir sinergias por al menos 175 millones de dólares en 2010 si se cierra el trato este año.

El principal riesgo en el que incurrirá Cemex, coincidieron ambos analistas, es el de incrementar su exposición a una recesión en el mercado de vivienda en Estados Unidos en la medida en que el 50 por ciento del flujo de efectivo de Rinker proviene de la construcción de hogares en ese país.

Por el contrario, Cemex obtiene apenas el 30 por ciento de su flujo de efectivo de la construcción de casas en Estados Unidos, dado que la mayor parte de sus ingresos se derivan de obras públicas (49 por ciento) frente a otras áreas como construcción comercial e industrial (21).

La demanda de cemento para viviendas en Estados Unidos lleva un año de capa caída, al punto que en febrero bajó un 3,9 por ciento tras un descenso del 15,8 por ciento en enero.

Rinker reconoce que el 85 por ciento de sus ingresos se originan en Estados Unidos, la mayoría en los estados de Florida (44 por ciento), Arizona (13), Nevada (4) y Texas (3), y otra parte en Australia (20) y China (1 por ciento).

Otro riesgo menor radica en que la oferta de la empresa mexicana, aprobada ya por los organismos reguladores de Australia y Estados Unidos, estará vigente hasta el próximo 18 de mayo y está sujeta a la adquisición de al menos el 90 por ciento de las acciones de Rinker.

Por ello si para esa fecha más del 10 por ciento de los accionistas de Rinker rechazan la oferta de Cemex, el gigante cementero tiene dos opciones: abandonar la operación, algo improbable, o extender el plazo y reducir el porcentaje que pretende adquirir, explicó Peyrelongue a Efe.

Si se concreta la compra en los próximos tres meses Cemex deberá vender alrededor de 39 instalaciones en Estados Unidos para evitar las leyes antimonopolio de ese país, dijeron a Efe fuentes de la compañía mexicana.

Rinker ha invertido 1,900 millones de dólares en 47 adquisiciones desde 1998 y en los últimos 5 años sus ingresos han crecido un 19 por ciento en promedio, comparado al 21 por ciento de los de Cemex en el mismo periodo.

La combinación de las dos compañías dará como resultado uno de los mayores y más rentables fabricantes de material de construcción del mundo junto a la francesa Lafarge y la suiza Holcim, con ventas por unos 23,350 millones de dólares y 67,000 empleados distribuidos en más de 50 países.

Colaborador de EFE

JAIME YESAKI, SOBRE LA APERTURA DEL CAMPO

## Desventajas

“Estamos en una economía abierta, nos pusieron a competir en una cancha dispereja con EU. El acuerdo ya se termina y no hemos podido resolver las asimetrías”.

PRESIDENTE DEL CONSEJO NACIONAL AGROPECUARIO



## SIGNOS VITALES

PEDRO TELLO VILLAGRÁN

## Las trampas del libre comercio

Transcurrieron 85 años para que el aguacate mexicano ingresara a California, Florida y Hawái. Para lograrlo fue necesario demoler las barreras fitosanitarias que en todo ese tiempo mantuvieron a raya a los exportadores y no fue sino hasta el pasado 2 de febrero que pudo salir el primer embarque hacia los últimos reductos del proteccionismo estadounidense.

La espera fue larga, muy larga. Concluía así un extenso camino de negociación y apertura iniciado en 1997 con la exportación a 19 estados de la Unión Americana, a los que se sumaron 31 estados más a lo largo de los últimos diez años.

Sin embargo, lo que parecía ser el último capítulo de una historia marcada por el uso de barreras comerciales, todavía no llega a su fin, pues apenas unas semanas después de haber llegado el primer embarque a California, los productores agrupados en la Comisión del Aguacate de California, denunciaron el descubrimiento de “una plaga de larvas desconocidas” en las exportaciones

mexicanas, por lo que solicitaron a las autoridades la realización de inspecciones más minuciosas y el establecimiento de nuevas normas fitosanitarias. Se abrió así un nuevo frente de batalla.

Y en efecto será muy dura la lucha por el control de un mercado tan importante y valioso en más de tres mil millones de dólares. Lo que es un hecho es que los productores estadounidenses apelarán a todo el arsenal disponible para no ser desplazados. Argumentarán, como lo hacen ya, que no se trata de impedir el libre comercio, sino de evitar daños al consumidor y “proteger nuestra producción de las plagas y de insectos exóticos que no tenemos y están llegando en los aguacates mexicanos”, tal y como lo declaró hace unas semanas un productor californiano.

A pesar de ello, unos días más tarde, la Comisión de Agricultura del Condado de San Diego negó que el aguacate mexicano contenga “larvas peligrosas”, pues aunque encontraron algunas larvas en tres de los 44 embarques del producto que ingresó a Cali-

fornia, “se trata del mismo tipo que tenemos en el estado”.

Y es que detrás de esta campaña fundada en el desprestigio y en la siembra de dudas entre los consumidores estadounidenses, hay un hecho innegable: los productores californianos temen que las importaciones procedentes de México arrasen con su mercado, desplazando su oferta, reduciendo el precio y sobre todo, sus utilidades. No es un asunto menor para ellos, pues saben que México es el principal productor a escala mundial.

Pero esta batalla incluye mucho más que simples declaraciones. Un exportador de nuestro país señaló que ingresar su producto por Tijuana, el Departamento de Agricultura de Estados Unidos le pidió una lista con el nombre, la dirección y el teléfono de los productores mexicanos, así como la localización de las huertas de origen, pese a que toda esa información ya estaba en poder de los estadounidenses. Estos sólo son unos ejemplos del arsenal que será empleado para impedir el libre flujo de nuestras exportaciones a Ca-

lifornia, el principal productor de aguacate en el vecino del norte.

Es útil recordar que el crecimiento de las ventas de aguacate a dicho país ha sido exponencial, pues mientras en 1997 ascendieron tan sólo a seis mil toneladas, en el 2006 se elevaron hasta 136 mil toneladas y se espera que la caída del muro fitosanitario permita un aumento de 20 mil toneladas más en el presente año.

De modo que todavía quedan capítulos por escribirse alrededor del comercio de este producto entre ambos países y seguramente asistiremos a una dura batalla para dominar el mayor mercado del mundo. Como quiera que sea, lo que hemos presenciado hasta hoy es tan sólo una muestra de las trampas que siembran quienes abogan por el libre comercio, siempre y cuando este se presente más allá de sus dominios.

Analista económico y financiero  
Socio Director del Despacho Robleda, Tello y Asociados S.C.