

La división de Cintra, contraria a los vientos de la globalización

refacciones y acceso a mejores financiamientos que las compañías más pequeñas".

Entonces, estos ahorros son los que hacen posible que una empresa pueda transferir a sus usuarios los beneficios de ese ahorro en costos.

La industria de la aviación es un negocio de alto riesgo que demanda grandes inversiones y cuya recuperación sólo se ve en el largo plazo. Esta situación es la que ha orillado a las empresas a fusionarse para obtener importantes ahorros y los gobiernos de muchos países lo han entendido.

Recientemente, el gobierno de Canadá autorizó la fusión de Canadair y Air Canada, con lo que este país, con una economía mayor que la de México, tendrá una sola línea aérea troncal.

Ese es el mismo caso de países como Chile, con Lan Chile; de Francia, con Air France; Alemania, con Lufthansa; Reino Unido, con British Airways; Italia, con Alitalia; y España, con Iberia.

Aunque el mercado de Estados Unidos es muy grande y cuenta con cinco aerolíneas fuertes (United, American Airlines, Delta, Northwest y Continental), entre estas empresas ya se estudian fusiones. Semanas atrás, United anunció la adquisición de UsAir, la sexta compañía aérea de Estados Unidos, y American y Delta estudian una fusión; mientras que Northwest es ya la principal accionista de Continental.

Y es que desde su punto de vista, la Cofeco pretende dividir un pastel antes de hacerlo. "México no es un país que aguante dos líneas aéreas troncales, por lo que de dividir las operaciones de Mexicana y Aeroméxico en una competencia, sólo sobrevivirá una. Pero en esta lucha, las empresas que pueden resultar beneficiadas son las empresas extranjeras, principalmente las norteamericanas, que tienen flotas de entre 500 y 900 aviones, contra los 60 que en promedio tienen las dos mayores empresas mexicanas".

El ejemplo de Japón, de dejar crecer a Japan Airlines y después permitir la creación de una segunda aerolínea, ANA, una vez que ya se había creado mercado suficiente, se debería de tomar en cuenta en México para decidir el futuro de Cintra, y no sólo el modelo matemático de qué porcentaje de mercado se tiene, opina ASPA.

Sin embargo, al final la Cofeco decidirá de manera autónoma el futuro de la controladora de Aeroméxico y Mexicana, aunque aún no den a conocer el modelo de análisis aplicado para esa decisión. ■

La Asociación Sindical de Pilotos Aviadores asegura que la separación de Aeroméxico y Mexicana no es lo más conveniente para el mercado nacional, pues, entre otras desventajas, la escisión generaría una guerra de tarifas y, por ende, un deterioro de la situación financiera de ambas empresas

POR OSIEL CRUZ

A pesar de que la tendencia internacional en el sector aéreo se dirige hacia la consolidación de operaciones a través de empresas más fuertes, en México la decisión de la Comisión Federal de Competencia (Cofeco) sobre el futuro de Cintra marcha en contrasentido al pretender separar a Aeroméxico y Mexicana de Aviación.

Los argumentos de organizaciones como la Asociación Sindical de Pilotos Aviadores (ASPA) establecen que el problema del futuro de Cintra es dejar la decisión de manera absoluta en manos de la Comisión Federal de Competencia (Cofeco), y que sus comisionados no se retroalimenten con información proveniente de los expertos del sector aéreo, sino sólo de los intermediarios, como los agentes de turismo y los prestadores de servicios turísticos.

Sobre los argumentos de que una separación de operaciones

de Mexicana y Aeroméxico beneficiaría a los usuarios al generar una competencia mayor y una disminución de tarifas, ASPA afirma que esto sólo sería momentáneo, pues a la larga se ha comprobado que una "guerra de tarifas" en la que seguramente entrarían las dos aerolíneas, se traduciría en un deterioro de la economía de las dos empresas.

Esto trae aparejado un impacto directo sobre los niveles de mantenimiento de las aeronaves

y consecuentemente de los índices de seguridad de las aerolíneas; y posteriormente, llevan a un estado de quiebra que lo único que garantiza es que de nueva cuenta las empresas sean rescatadas por el gobierno, o de plano, que éstas sean adquiridas por compañías extranjeras.

ASPA asegura que las tarifas actuales de Mexicana y Aeroméxico para una misma distancia son menores a las que cobra una aerolínea en Estados Unidos. Sin embargo, en México, el

componente impositivo de las tarifas aéreas es en promedio de 29%, contra un 13% en la unión americana.

"A la larga, el esquema que garantiza que el usuario pueda acceder a tarifas más bajas, son precisamente las empresas más grandes y no las más chicas", dicen quienes defienden la unión de Cintra y explican las razones: "Las empresas más grandes tienen por economías de escala ahorros sustantivos en la adquisición y renta de aeronaves, compras de

Pese a que la tendencia mundial es la fusión de empresas para lograr un desarrollo más efectivo, en México, la Cofeco se inclina más hacia la separación de las dos líneas aéreas más importantes del país. FOTO: ARCHIVO MILENIO



Hasta hace algunos años ir de compras al supermercado era una de las tareas menos valoradas que realizaban las amas de casa; pero con el surgimiento de internet, esta tarea ha cobrado importancia porque la administración de las finanzas personales se ha convertido en un nicho de mercado para las empresas de la red.

Pero hablar de supermercados virtuales no tiene nada que ver con la clásica compra del "mandado", sino con un nuevo concepto para administrar las finanzas personales de las personas comunes y corrientes, que consiste en dar a conocer los diferentes instrumentos financieros en los que se pueden invertir montos relativamente modestos para que las personas conozcan cuáles son los que más rendimientos ofrecen sin tener que estar atados a un solo banco.

En México, los pioneros de estos nuevos portales son Patagon, Latinstocks, Zonafinanciera y, más recientemente, Investshop, que se sumó a esta lista.

El potencial de los supermercados virtuales

El objetivo es brindar los recursos necesarios con el fin de que los usuarios puedan aprender a administrar su dinero efectivamente, tomar las decisiones adecuadas y efectuar sus inversiones de una manera simple, rápida y segura, asegura Ricardo Mayer, director general de Investshop en México.

Los supermercados financieros como Investshop proporcionan análisis y noticias en tiempo real sobre los mercados financieros de México y el mundo, como cotizaciones de las acciones, fondos, y recomendaciones económicas de diferentes casas de bolsa, pero, sobre todo, ofrecen herramientas como los simuladores virtuales para que las personas aprendan a invertir.

De acuerdo con Mayer, la mayoría de las personas no sabe cómo invertir. Según el empresario,

lo anterior es una falla mundial porque es algo que no se enseña en ningún lado y a muchas personas les da pena ir a un banco y preguntar ¿qué es una acción? ¿cómo funciona? y ¿cuál es el beneficio de comprarlas? Por ello, aseguró, los portales como Investshop han puesto las herramientas para guiarlas.

El reto es cómo acercar a los mexicanos a este tipo de empresas, pues sólo 40 mil personas físicas de un país de 100 millones de habitantes invierten en la bolsa, menos del 10% de la población tiene una cuenta bancaria y sólo el 2% de la población está lista para hacerlo.

Investshop, propiedad de Grupo Bozano, uno de los grupos del sector privado más grandes de Brasil, se lanzó en 1999 y, a un año de haber comenzado sus operacio-

nes, es considerado como el sitio de servicios financieros más completo de ese país sudamericano y el mejor sitio financiero según Folha, de Sao Paulo.

Ahora, el portal realiza una estrategia de expansión hacia los principales mercados de América Latina, en donde pretende crecer principalmente en Argentina y México.

Investshop ofrecerá soluciones en línea a grupos e instituciones financieras en México.

El objetivo de la primera etapa de operaciones en el país es crear una cultura para fomentar el acceso a inversiones vía internet con el propósito de contar a futuro con clientes cautivos.

Actualmente, Investshop cuenta con más de 210 mil usuarios registrados y 15 millones de visitantes mensuales en América Latina.

Investshop guía paso a paso a

sus visitantes y los capacita para que tengan la mejor forma de manejar sus finanzas personales. De esta forma, la empresa prepara el terreno para que, una vez que el portal haya iniciado su segunda etapa, los inversionistas estén preparados para realizar transacciones en línea mediante los servicios y productos ofrecidos por las instituciones que ofrezcan sus servicios en este sitio.

Para ello, Investshop invertirá 50 millones de dólares entre el presente año y el próximo. Actualmente, la empresa tiene aliados estratégicos como Global One, Hewlett-Packard, Every Systems, Sybase, Microsoft y Compar; además, colabora en portales de información como UOL, America Online, Terra, Yahoo!, Globo y StarMedia. ■

ALEJANDRA LEGLISSÉ

Soriana se expande

La Secretaría de Desarrollo Económico y Productividad de Sonora informó que el grupo Soriana abrirá dos nuevas tiendas, en diciembre próximo, en Hermosillo y en Ciudad Obregón, con una inversión de 380 millones de pesos. Las sucursales generarán 750 empleos directos cada una y 300 adicionales de manera indirecta en las dos plazas.

Tortillas genéticamente alteradas

Una variedad del maíz genéticamente modificada para consumo de animales se descubrió en las tortillas empleadas por la empresa Taco Bell, el gigante de comida rápida en Estados Unidos, reportó el diario *The Washington Post*. Las tortillas fueron elaboradas en México para Taco Bell y distribuidas por Kraft Food. La variedad del grano, denominada "Starlik" y producida por el Corporativo Aventis, fue autorizada en 1998 para consumo animal.

BT y ATT, posible fusión

British Telecom dijo que mantiene "continuas conversaciones" con el gigante de telecomunicaciones estadounidense AT&T, con miras a lograr un acuerdo de fusión de sus departamentos de servicios empresariales. Ambas compañías crearon una firma de capital riesgo, llamada Concert, a principios de este año para combinar sus servicios empresariales internacionales.

Cadbury logra un dulce acuerdo

El fabricante de dulces y bebidas refrescantes Cadbury Schweppes anunció un convenio para la compra por mil 450 millones de dólares de la marca estadounidense Snapple Beverage, conocida por su variedad de té frío. Cadbury Schweppes pagará 910 millones de dólares en efectivo, asumirá la deuda de 420 millones de dólares contraída por Snapple y destinará a los empleados 120 millones de dólares en opciones sobre acciones.

Dresdner Bank comprará banco

Dresdner Bank confirmó la adquisición del banco de inversiones estadounidense Wasserstein, Perella & Co. por 1.369 millones de dólares. La compra deberá ser aprobada por el consejo de administración del banco alemán. Los accionistas del Wasserstein, Perella & Co recibirán como pago 30.5 millones de acciones del nuevo Dresdner Bank.

Emi y Time Warner flexibilizan oferta

Las firmas discográficas EMI y Time Warner ofrecieron al comisario europeo de Competencia, Mario Monti, una serie de concesiones para satisfacer las exigencias con el fin de otorgar su autorización de su fusión. Directivos de EMI hicieron propuestas que deben formalizarse a nivel técnico, ya que el plazo vence hoy a la medianoche.

Terra, proyecto ambicioso

El portal de internet Terra-Lycos, uno de los más importantes del mundo, crecerá 80% en 2001 y facturará 900 millones de dólares. La firma, filial de internet de la operadora española Telefónica y el portal estadounidense Lycos, tiene como objetivo ser el destino más visitado del mundo en la red.

Navidad en línea

Los consumidores estadounidenses destinarán 12 mil millones de dólares a sus compras por internet durante las fiestas navideñas, según Jupiter Communications, una empresa especializada en esa área. Se calcula que serán gastados en línea 66% más que en 1999. Unos 9 mil millones serían consagrados a compras en la red y 3 mil millones a reservaciones de viajes.

DINERO LLAMA DINERO

POR MAURICIO FLORES

• TMM, deuda a pagar; Tuxpan, en la mira

La cuestión de que si Transportación Multimodal Mexicana (TMM) tendrá o no los dineros para saldar el 16 de octubre próximo el vencimiento de un eurobono de 143 millones de dólares, es tema visto y hasta superado: con los 80 millones de los verdes obtenidos en desincorporaciones de activos (incluyendo parte de la flota de portacontenedores), flujo de efectivo y ahorros diversos se han acopiado los recursos para el pago. Lo nuevo e interesante es el giro que ha dado TMM de una empresa principalmente naviera a una compañía de servicios de transporte y de logística. Y en ese sentido, reviste especial importancia la concesión que hace una semana la SCT, a cargo de **Carlos Ruiz Sacristán**, entregó a la firma presidida por **José Serrano Segovia** para utilizar un frente de agua de casi mil 500 metros de longitud en el puerto de Tuxpan... en donde TMM tenía desde hace tiempo terrenos de casi 900 hectáreas. En otras palabras, todo está listo para que, ahora sí, la empresa ponga en marcha su ambicioso programa de construir, con una inversión de 90 millones de dólares aproximadamente, una terminal naviera en Tuxpan para carga general y graneles que sirva como alternativa al Puerto de Veracruz. Hace falta, por supuesto, que se termine el tramo final de 60 kilómetros de la supercarretera México-Tuxpan, que originalmente fue financiada por Banamex, que preside **Roberto Hernández**, pero que ahora parece estar dispuesto a fondear el gobierno veracruzano de **Miguel Alemán**.

La expectativa es que en más o menos un año esté lista la carretera para que la división portuaria de TMM, encomendada a **Francisco Kassian**, pueda hacer realidad un viejo sueño desde que la compañía perdió en 1995 la licitación de la terminal especializada de contenedores de Veracruz. Pero TMM no ha estado ajena a las operaciones en Veracruz: manejan una terminal de usos múltiples y su exitosa terminal de automóviles, por la que moviliza cerca de 300 mil unidades —casi todas de Volkswagen, tanto de exportación como de importación— con alto nivel de eficiencia, como los muestran los índices de operatividad de **Luis Vallarta Alamán**, subdirector de terminales y empresas de estiba... además del avance registrado en la Terminal de Contenedores de Manzanillo, que este año espera llegar al nivel histórico de 300 mil contenedores movilizados. El enlace para este transporte vía marítima está ligado directamente con los servicios de Transportación Ferroviaria Mexicana (TFM), dirigida por **Mario Mohar**, que se ha convertido en el principal proveedor de ese método de transporte para Volkswagen, Ford de México, General Motors y Chrysler de México. De hecho, TFM es hoy la principal fuente de ingresos (casi 60%) de la corporación. Y es que desde la compra de la concesión para operar el Ferrocarril del Noreste, el volumen de carga intermodal ha crecido en más de 80% debido al incremento de la velocidad de los convoyes que, de manera paralela, reduce dramáticamente el robo de mercancías. De hecho, entre julio de 1999 y el del año 2000 aumentó en 34.99% el volumen de carga intermodal debido a la mayor velocidad, el control preciso de carga y la seguridad ofrecida a los clientes, como lo reportan la facturación registrada por **Jorge Sendel Iturbide**, subdirector de ventas del sistema intermodal, al lograr traspasar los ahorros por eficiencia y grandes volúmenes a su clientela.

Este sistema ferroviario, vale señalar, acaba de firmar un acuerdo con el Ferrocarril Mexicano (Ferromex), que dirige **Alfredo Casar**, para compartir carga en la ruta Monterrey-Manzanillo-Monterrey, así como los que TFM tiene con todas las empresas ferroviarias estadounidenses para movilizar carga de ida y venida por el territorio del vecino país.

Y si bien la compra de la concesión del Ferrocarril del Noreste implicó un fuerte endeudamiento, TFM descarta la posibilidad de asociarse con otra empresa para saldar sus compromisos (o sea que Burlington Santa Fe, que aquí conduce **Harlod Weddle**, no compraría parte de esa empresa) y que será directamente TMM la que le meterá recursos para comprar el 20% del Ferrocarril del Noreste, que todavía tiene por desincorporar el equipo del subsecretario **Jorge Silberstein**. Pero TMM también se desempeña como una empresa de logística y de transporte terrestre en su división a cargo de **Gerardo Primo**. De hecho, la empresa tiene casi 4 mil trabajadores dentro de las plantas automotrices más importantes del país para el manejo en *outsourcing* de los inventarios y relación con proveedores y ofreciendo, por ejemplo, servicios para la distribución a nivel nacional de todas las autopartes de Ford de México, aquí conducida por **Kathleen Ligocki**.

Así que TMM Logistic se está convirtiendo en una creciente división de negocio para completar el servicio de puerta a puerta, tomando y vigilando los embarques, con un nivel de especialización tal que maneja vegetales congelados y carne para Wal-Mart de México, que encabeza **Cesáreo Fernández**, así como el suministro de vegetales frescos y congelados para Comercial Mexicana, que conduce **Carlos González Zabalegüi**.

Y entre otras innovaciones, la introducción del sistema *road railer* de cajas de tráiler a las que se le adaptan ruedas de ferrocarril para "subirse" a los rieles, hacen que la firma Asesoría Administrativa de Logística, dirigida por **Jaime Gleen Magaña**, se convierta en el socio operativo que aquí tendrá el gigante naviero Maersk, que invertirá 30 millones de dólares en sus servicios de logística. Bueno, ciertamente TMM, dirigida por **Javier Segovia**, ya no tiene barcos portacontenedores... pero parece que ni los necesita.

BANCOMEXT INICIA, COBRANZA SOBRE TRIBASA; ¿VALENZUELA AL BAT?

Pues si Tribasa ya tenía problemas con Nafin, que dirige **Carlos Sales Gutiérrez**, ahora los tendrá con el Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext).

Como usted recuerda, en este espacio se comentó la semana pasada acerca de las acciones del Grupo Aeroportuario del Sureste (Asur), que la constructora de **David Peñaloza** dio en garantía por un crédito de 35 millones de dólares... o sea, el 25% del paquete de control de la agrupación aeroportuaria que Nafin, ni tarda ni perezosa, ha empezado a promover para su venta con el fin de evitarse un quebranto ante la delicada situación de Tribasa tras la cancelación del proyecto de asociación con Obrascón Huarte Laín.

Pero también los de **Enrique Vilatela** se aprestan a iniciar en los próximos días la ejecución de la garantía por el crédito de 160 millones de dólares que Bancomext dio a Tribasa para la construcción de la carretera Santiago de Chile-Los Vilos... y la garantía a cobrar es la autopista misma.

Vaya, el banco de desarrollo ya inició contactos con el gobierno de Chile y con las instancias del gobierno mexicano para poner en marcha el mecanismo de cobranza al tiempo de comenzar la promoción de esa autopista entre posibles compradores.

Además de esos 160 millones, y por si las moscas, Bancomext también iniciará la cobranza de las garantías de otros créditos por otros 70 millones de los verdes... garantizados con activos de Tribasa, como carreteras en México y la misma terminal marítima de Altamira, aquella que dirigió **Franz Guns**, que hoy es director de ITA, la controladora de Asur en donde **Peñaloza Sandoval** es presidente del consejo. O sea que hay elementos para que los inversionistas tomen con precaución la colocación del 85% de Asur, que está en puerta.

Pero para enfrentar el temporal, se supo —sin contar con una confirmación oficial al respecto— que **Alejandro Valenzuela**, ex vocero del Pacto para la Estabilidad y el Crecimiento por Banco de México y ex vocero en asuntos internacionales en la campaña de **Francisco Labastida**, se integró al *staff* de Tribasa para cuestiones de imagen y negociación de la reestructuración de pasivos de casi mil 300 millones de dólares directos y de los cuales unos 8 millones fueron a dar al IPAB en cartera de Serfin, Bital y Santander Mexicano.

Dicen los malosos que la integración de **Valenzuela** será para cabildear la reestructuración con acreedores públicos y privados... puesto que **Alberto Valenzuela** está en la representación de Societé Générale en México, uno de los muchos acreedores de Tribasa. ¿Será?

COFETEL, ELEMENTOS PARA UNA REGULACIÓN

En el abundante legajo que constituye la respuesta de la Comisión Federal de Telecomunicaciones para la regulación de Telmex como presunto "operador dominante" (y es presunto hasta que los tribunales no digan lo contrario), uno de los ejes de la argumentación está en la definición de los costos incrementales de largo plazo de la empresa dirigida por **Jaime Chico Pardo**.

En el fondo de la explicación legal presentada por la comisión encabezada por **Jorge Nicolín**, explican los funcionarios del organismo, está el mismo Título de Concesión entregado a Telmex cuando fue privatizada por el grupo de inversionistas encabezados por **Carlos Slim Helú**: o sea que no hay nada raro ni secreto ni existe la pretensión de "amarrarle las manos" a Telmex en el establecimiento de tarifas. Es decir que, ya traducido a lenguaje común el legajo en cuestión, la Cofetel retoma el mismo Título de Concesión para que la compañía no venda sus servicios a otros operadores por arriba de la tarifas para clientes residenciales y comerciales... lo que aseguran no es un "piso tarifario" para Telmex. Habrá que ver qué opina el equipo legal de **Javier Mondragón** en Telmex.

NUEVAS DEL GABINETE

Tome papel y lápiz por aquello de los borrones y nuevas anotaciones que debe hacer en su lista de los miembros del gabinete del presidente electo, **Vicente Fox**. Primero, se insiste, que ahora se perfila el empresario regiomontano **Humberto Treviño Landoc** como nuevo titular de la SCT, concursando frente a **Pedro Cerisola**. En materia energética, se apunta hacia el presidente de Cydsa, **Tomás González Sada**, como el próximo director de Pemex, ya que su perfil y capacidad encaja con el ánimo de darle a la paraestatal una conducción profesional y de corte empresarial, pero sin dejar de ser empresa pública. Para Bancomext, si bien **Vilatela** ha tenido ya contactos con **Luis Ernesto Derbez** y **Eduardo Sojo**, hay versiones de que **Julio Feshler** podría ser el próximo director de ese banco de desarrollo. Y que en relaciones exteriores, los "cocus" estadounidenses hacen votos a favor del embajador **Andrés Rozenthal** —insomne defensor del Santuario de Ballenas Grises de San Ignacio— en lugar de un brillante pero teórico **Jorge Castañeda**... sobre el que pesa más su relación con Cuba que el pleito con diversos medios y periodistas mexicanos.

"NO SOY MONEDITA DE ORO"

1) Habrá que ver si los de **Fernando Sánchez Ugarte** aprueban el proyecto de fusión que se plantean Televisa y Grupo Acir (su ruidoso silencio fue un factor que contribuyó al aborto del esquema Televisa con Radio Centro, de **Francisco Aguirre**), pero **Emilio Azcárraga Jean** y **Francisco Ibarra López** están de plácemes con al formación de un nuevo grupo —con un pago de 101 millones de dólares por parte de Televisa— para formar un grupo de 116 estaciones... cosa que podría hacer ruido en la CFC. Ya de momento, Sinca Inbursa vendió, de manera saludable, su 20% de Acir a Televisa en una cifra por determinar. 2) Y Volkswagen de México, comandada por **Bernd Leissner**, se anota otro récord: sus ventas crecieron 41.8% al mes de agosto con una participación de mercado de 26.8%, que se explica en parte por el aumento en más de 100% en ventas del New Beetle por tercer mes consecutivo. ■

