

ALICIA SALGADO

CUENTA CORRIENTE

dinero@nuevoexcelsior.com.mx



Canacar: ejemplo de presión

Después de ir a todas las instancias, recorrer el país, hacer plantones en demanda de que se redujera el precio del diesel, **Jorge Cárdenas**, presidente de la Canacar, logró lo que nunca en el momento en que se movilizó en el centro del DF y se plantó en la Cámara de Diputados: sentarse a una mesa de negociación multidisciplinaria para resolver el problema integral que enfrenta el autotrasporte de carga.

¿La industria de la marcha y el bloqueo ahora puede ser la mejor manera de interlocución con el gobierno federal?! Lo que expresa este caso es que tal vez esas instancias federales no escuchan, hacen sus diagnósticos, desechan demandas y simplemente pasan a lo siguiente, hasta que la presión política o social sube de tono y sólo entonces resuelven.

Aquí pues, parece que no hay un problema de relaciones públicas sino de sensibilidad política que bien le haría revisar al titular de Gobernación, **Fernando Gómez Mont**, porque primero fueron los pescadores con el diesel, ahora los de Canacar, al rato será Canapat, y luego... ¡el que se le ocurra!

Por cierto, en la mesa instalada en la SCT el martes y en la que participaron el titular de la dependencia, **Luis Téllez** (por

cierto ayer se presentó **Purificación Carpinteyro** a declarar en torno a las grabaciones ilegales de las conversaciones del secretario **Téllez** y nos cuentan que al parecer la Secretaría de Gobernación también presentó una denuncia contra ella porque, al no formar parte de la grabación, se presume directamente el delito de distribución de una grabación de voz ilegal... ¡qué tal!).

Volviendo al tema. Las mesas arrojaron temas interesantes y el asunto del diesel, dicen, como en el caso del gas natural, podría tener solución tan pronto como lo que resta de esta semana o la que entra.

En el caso del diesel se está "descopetando" el costo del peaje y del seguro de peaje, pues en EU un transportista de carga no paga peaje en carreteras de alta especificación como tampoco lo hace un automovilista, pues en el precio por galón que paga el consumidor final de la gasolina o el diesel tienen incorporado el costo de las carreteras por las que transitan. Lo que no ocurre en México.

Pero ahí no acaban los *idus* de la Canacar. El broncón ahora le viene a los concesionarios de carreteras de cuota (por ejemplo, los compradores de Farac I) y ojalá que ICA de, **Bernardo Quintana**, e Ideal, de **Carlos Slim**, no lo consideren en la puja de Farac II este viernes, es la intención de la Comi-

sión de Transporte de la Cámara de Diputados, pues el secretario de la misma, **Marcos Salas**, puso el dedo en la llaga: las carreteras concesionadas en México (que cobran en promedio 1.70 centavos por kilómetro) son las segundas más caras del mundo después de Japón, el mes pasado subieron otra vez el peaje, y se encuentran al doble del peaje cobrado por Capufe, lo que les deja un saldo de ganancia de 15 mil millones de pesos, por encima del ingreso anual de Capufe.

Hay que decir que estas carreteras no tienen precios regulados, porque al concesionarse al sector privado, éste comunica la tarifa a la SCT, pero ésta no tiene ni Hacienda capacidad para fijarlas. ¡Pero en el Congreso sí pueden modificar la Ley para que sean cuotas topadas!

De fondos a Fondo

Hace unos días, los accionistas de Grupo Carso aprobaron la compra del negocio inmobiliario que controlaba Ideal, y que básicamente está conformado por ocho hospitales producido por la alianza con Star Médica; 13 inmuebles de Unitec y los desarrollos comerciales de Ciudad Jardín Bicentenario en Nezahualcóyotl y de Ciudad Azteca, que por cierto está quedando como una verdadera ciudad sustentable y digna de replicarse en varias partes del país.

El precio de la transacción

Continúa en siguiente hoja



Fecha 26.02.2009	Sección Dinero	Página 5
----------------------------	--------------------------	--------------------

está por definirse, y más allá de lo que representa este movimiento estratégico, la operación busca ciertas ventajas fiscales para Grupo Carso, así que hay que estar pendiente del re-

sultado final de la operación entre las empresas de **Carlos Slim**.

Apenas el mes pasado se lanzaron primeras planas anunciando despidos de Pepsico en México, cuando la realidad parece mostrar otra cosa. Fíjese: la presidenta mundial de Pepsico, **Indra Nooyi**, anunció una inversión de 3 mil millones de dólares para México que en los próximos cinco meses serán destinados a la ampliación de sus líneas de producción y distribución.

En la planta de Celaya, que se mostró como ejemplo de las inversiones a realizar al presidente **Felipe Calderón** y el Secretario de Economía, **Gerardo Ruiz Mateos**, la CEO de Pepsico dijo que México es clave para acceder a los mercados internacionales y un país seguro para establecer inversiones.

La nueva inversión permitirá a esta empresa ampliar su infraestructura, lo que incluye más plantas de producción; fortalecer sus procesos de innovación mediante la mejora en sus laboratorios de investigación, fomentar el trabajo comunitario, así como sus procesos de mercadotecnia. En México esta empresa genera 40 mil empleos directos y 500 mil indirectos. A

nivel mundial facturó 43.3 millones de dólares en 2008.

El próximo 4 de marzo se celebrará la primera reunión del Grupo Bolsa Mexicana de Valores con inversionistas a un año de haberse convertido en una empresa pública. El evento será encabezado por **Guillermo Prieto** y la intención es reafirmar las metas operativas y financieras para 2009, que básicamente se resumen en aumentar 31% sus ingresos y lograr un margen operativo de 39%, que desde luego será apoyado por una drástica reducción de costos. Un evento que desde luego se destacará es la reciente incorporación de las acciones de la Bolsa Mexicana de Valores al Índice de Precios y Cotizaciones.