

CAPITANES®

MERCANCÍA ESTANCADA

Parecía la solución más fácil, pero como suele suceder, las autoridades tiraron el agua sucia de la tina... con todo y niño.

Primero va el contexto. Nadie duda de que muchos empresarios abusaron de beneficios fiscales para los maquiladores. Estos les permiten importar insumos sin pagar impuestos para luego exportar bienes terminados a un precio más bajo.

Hubo vivales, claro, que importaban simulando que luego exportarían, pero vendían desde toallas hasta zapatos dentro del País, evadiendo impuestos.

Por eso Hacienda, de **Agustín Carstens**, cambió las complicadas reglas la semana pasada. Para fines prácticos, dispuso que todo contenedor que entre al País sólo puede ser trasladado una vez.

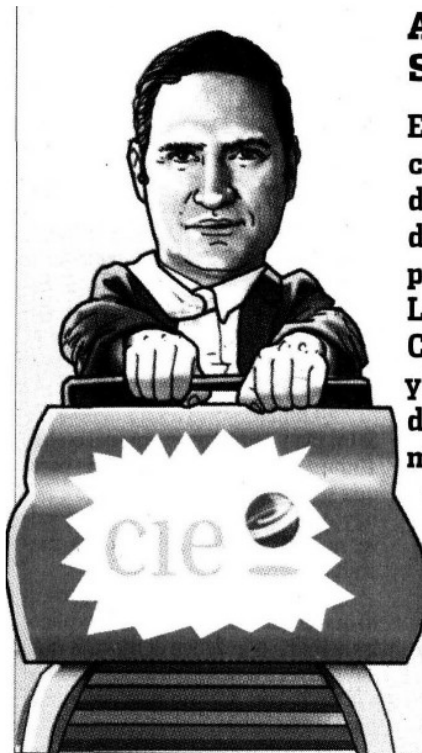
Imagine por ejemplo a una empresa de mensajería que en una sola caja trae desde calcetines hasta aparatos de medicina nuclear y que de pronto no pueda separar sus envíos en su cadena de logística.

Para no hacerle el cuento largo, dicen que esta disposición entorpeció fuertemente el tráfico de mercancías en aeropuertos y puertos marítimos.

De ahí que el gremio de los operadores de recintos fiscalizados, a donde suele llegar por principio todo lo que entra a México, quiere cerrar las aduanas como protesta si Hacienda no da marcha atrás.

Estas empresas son representadas por **José Aguilar Martínez** y significan un negocio de unos 10 mil millones de dólares al año.

Esto va a crecer.



Alejandro Soberón ...

El capitán de Corporación Interamericana de Entretenimiento vendió los emblemáticos parques de diversiones La Feria, en el DF; Cici, en Acapulco, y Selva Mágica, en Guadalajara. Obtendrá 260 millones de pesos que se van a destinar para reducir la deuda de corto plazo de la empresa líder en entretenimiento fuera de casa.



Continúa en siguiente hoja

Fecha 18.05.2009	Sección Negocios	Página 3
----------------------------	----------------------------	--------------------

LA DISTRACCIÓN DEL GAS

De ser exactamente como ellos la cuentan, la historia de los distribuidores de gas LP luce como una distracción, o, de plano, como un abuso gubernamental.

El problema está ligado a la baja del precio del gas LP que anunció el Gobierno al inicio del año, en una de tantas medidas anticrisis.

Las empresas afiliadas a la Adigas, que encabeza **Víctor Figueroa**, reclaman que Pemex Gas, encargada a **Roberto Ramírez Soberón**, los instó a surtir al máximo tope sus niveles de almacenamiento de gas hacia finales del año pasado.

Días después, el Gobierno anunció el descuento del precio al público, pero no bajó el precio de primera mano, o sea, el que pagan los distribuidores a Pemex.

Por eso, supuestamente, los empresarios tuvieron que vender el combustible por debajo del costo.

Las pérdidas económicas individuales que reclaman por esta causa van de los 300 mil pesos, en los casos de distribuidoras pequeñas, hasta los 5 millones, para las más grandes.

El asunto no es precisamente nuevo, pero el subsecretario de Hidrocarburos en la Sener, **Mario Gabriel Budebo**, lo toreó por algún tiempo.

Luego se lo "pasó" a la Comisión Reguladora de Energía, que lleva **Francisco Salazar**, que debió en su momento bajar los precios de primera mano del hidrocarburo, al mismo tiempo que el Gobierno redujo la tarifa pública.

Los de la Adigas tienen pocas esperanzas de que les regresen el dinero que reclaman, pero demandan que mediante notas de crédito podrían ser compensados con combustible.

SE ALÍAN EL POLI Y MABE

La situación típica es la de universidades públicas que no conectan con las empresas.

Pero precisamente porque va a contracorriente de lo habitual, es relevante el convenio que firmó el viernes Mabe, de **Luis Berrondo**, con el Instituto Politécnico Nacional (IPN) que dirige **Enrique Villa Rivera**.

Se trata de un convenio de colaboración y alianza estratégica que en la práctica representa la oportunidad de que el IPN cree nuevos productos a la firma de electrodomésticos.

Mabe compartirá información de patentes con la institución, muchas de ellas generadas en su Centro de Desarrollo Tecnológico ubicado en Querétaro, a cambio de que éstas sean mejoradas.

¿Qué gana? Tener a un buen número de alumnos y profesores trabajando, por ejemplo, en la nueva lavadora que por ahorrar más agua usted preferiría comprar en el futuro. Además, la empresa podrá deducir de impuestos lo que le pague al IPN por sus servicios.

A ver si cunde el ejemplo y más empresas y universidades buscan esquemas semejantes.

DE COREANAS Y REFINERÍAS

Resulta reveladora una reciente investigación de **Fred Moavenzadeh**, del MIT, en Boston.

En su texto, el académico estudia el paso de las constructoras coreanas en Latinoamérica.

Relata cómo en los noventa, estas compañías fueron a otros países del sureste asiático a ganar experiencia. No lo hicieron solas. Su Gobierno las "apoyó" económicamente para poder bajar sus costos.

Pero vino 1997 y con ello la crisis en esa región, lo que obligó a las coreanas a buscar otros vientos que las llevaran a Latinoamérica.

Llegaron con el interés de mantener un flujo que les permitiera pagar su nómina y atraer divisas extranjeras para pagar deudas de sus matrices.

"Esto se traduce en ofertas con márgenes muy bajos o nulos, que tienen como objetivo comprar tiempo para poder sobrellevar la crisis", explica el documento.

Quizá recuerde usted el caso de Sunkyoung, la firma coreana que se adjudicó la reconfiguración de la refinería de Cadereyta en tiempos de Ernesto Zedillo... y todavía está incompleta.

Ahora viene la nueva refinería y la CMIC, que encabeza **Humberto Armenta**, puja fuerte por que sean las mexicanas y no extranjeras las que se queden con el proyecto.

Eso estará bien, siempre y cuando no lo hagan como Grupo R, de **Ramiro Garza**, que todavía no concluye el paquete que le toca en la reconfiguración de Minatitlán y lleva dos años de retraso.

capitanes@reforma.com