

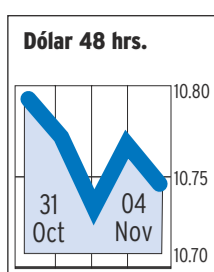
Los mercados		
Índices de las bolsas		
BMV	DOW JONES	NASDAQ
15,900.53	10,530.76	2,169.43
0.65%	0.08%	0.43%

Mayores cambios			
Las que más subieron			
Var.%		Var.%	
WALMEXV	2.65	GISSA*	-4.93
GCC*	2.47	DESCA	-4.06
ARA*	2.45	TS*	-3.51
PEÑALES*	2.28	BBVA*	-3.02
TVZITACAPCO	2.05	GRUMAB	-1.96

Tasas		
México		
CETES 1 DÍA	8.90%	9.00%
CETES 28 DÍAS	8.80%	8.82%
CETES 91 DÍAS	8.89%	8.84%
TIE 28 DÍAS	9.25%	9.27%
MEXIBOR 3 M	9.00%	9.00%
MEXIBOR 6 M	8.90%	8.90%
MEXIBOR 12 M	8.86%	8.88%
En el mundo		
LIBOR 1M	4.09%	4.09%
BONO 10 EU	4.67%	4.65%
T-BOND 30 EU	4.86%	4.84%
FONDOS FED.	4.00%	4.00%
TASA DESC. EU	4.75%	4.75%
PRIME	6.75%	6.75%
EURIBOR 1M	2.13%	2.13%

Metales	
CENTENARIO	6,350.00
PLATA OZ. LIBERTAD	100.00
COBRE NY (DL/LB)	1.9335
Petróleo (dólares por barril)	
MEZCLA MEXICANA	45.06
WTI	60.58
BRENT	59.25

Dólar (precio en pesos)		
Cierre	Anterior	
MENUEDO	10.8400	10.8700
BANXICO FIX	10.7495	10.7218
48 HORAS	10.7440	10.7660
Euro		
Cierre	Anterior	
DÓLARES	1.1933	1.2041
PESOS	12.7054	12.8681



El peso en Chicago		
(Cotización del futuro al cierre)		
Mes		\$/Dls.
NOV. 05		10.7527
DIC. 05		10.8021
ENE. 06		10.8401
FEB. 06		10.8814
UDI (Unidades de inversión)		
VALOR DE HOY		3.601973

Sección A

Lunes 7 de Noviembre del 2005

Editor: Gabriel de la Garza
Coeditores: Alfredo H. González, Sergio Lozano,
Jonathan Ruiz y Rubén Hipólito
Coeditor Gráfico: David Márquez
Tel: 8150-8139 Fax: 8150-8170
E-mail: negocios@elnorte.com

NEGOCIOS

Economía, Mercados, Finanzas Personales

www.elnorte.com/negocios

Pastel hipotecario

De cada 100 créditos hipotecarios que se dan...

Infonavit otorga	57.9
SHF	9.8
Otros*	9.5
Banca	7.2
Sofoles	5.2
Fonhapo	4.8
Fovissste	3.2
Orevis	2.4

*ISSFAM, Pemex, CFE, PEFVIM, LFC, PET y Habitat A.C.
Fuente: Conafovi para el periodo enero-agosto de este año.

Demandan modernizar el Fovissste

Por KARLA RAMÍREZ
PALABRA/MÉXICO

MÉXICO.- La prevalencia del sorteo para asignar los créditos y el control del sindicato sobre éstos, así como la falta de esquemas de cofinanciamiento y de descentralización, hacen del Fovissste una institución anacrónica que sólo participa con el 3 por ciento de los créditos hipotecarios que se dan en México.

Desarrolladores inmobiliarios consideran que el Fovissste se debe modernizar, como lo hizo el Infonavit, pues en el mediano plazo no podrá seguir operando como hasta ahora.

En 31 años, de 1973 al 2004, el Fovissste otorgó 689 mil 698 créditos. En lo que va del 2005 tiene asignados 30 mil más, contra un universo de trabajadores afiliados de 2.34 millones.

Actualmente, de cada 100 créditos hipotecarios que se dan en México, sólo 3.1 son del Fovissste, mientras que el Infonavit, organismo similar que atiende a los trabajadores del sector privado, asigna 57.9 y ha otorgado, en poco más de 30 años, más de 3.2 millones de créditos.

"A mí me gustaría que se 'infonavitizara' más el Fovissste, creo que tiene problemas más añejos que tiene que ir resolviendo, pero es un proceso", opina Miguel Gómez Mont, vicepresidente de Corporación Geo.

"El Infonavit, para llegar a donde está hoy, se echó un camino desde 1992. En cambio el Fovissste llegó tarde, porque realmente sus cambios comenzaron este sexenio", contrasta.

Además, dice, el Fovissste debe ser un organismo independiente.

"El Fovissste debe dejar de ser parte del ISSSTE para consolidarse como organismo de vivienda, (debe) seguir los pasos que siguió el Infonavit; aunque es un fondo más pequeño, es necesario que agilice su operación", apunta Gómez Mont.

De acuerdo con los desarrolladores inmobiliarios, el mantener su actual estatus frena el desarrollo del Fovissste.

"Los mecanismos que tiene Fovissste son mucho más anticuados que los que tienen todos los demás, porque todavía hablan de sorteos y no hay un mecanismo de riesgo de crédito muy claro para el otorgamiento de una hipoteca.

"Por ejemplo, ahí entra el sindicato y se medio reparten los créditos, y la industria de la vivienda depende en muy buena medida de cuál es el nivel de otorgamiento a nivel nacional", señala Jaime del Río, director de Relación con Inversionistas de Consorcio Ara.

Además, consideró, al Fovissste le faltan esquemas como el cofinanciamiento, donde los bancos puedan participar, y el acreditado comprarse una casa que responda a sus necesidades, incluso, de mayor precio.

El Fovissste realiza sorteos para el otorgamiento de créditos. En contraste, el Infonavit utilizó convocatorias por 9 años, de 1993 al 2002, pero a finales de ese año arrancó el programa de inscripción permanente, vigente hasta ahora, para erradicar el coyotaje y la opacidad dentro del Instituto.

Apunta Dell a AL

Ante la saturación del mercado estadounidense, fija sus metas en otras regiones

Por JOSÉ MANUEL LÓPEZ
PALABRA/ENVIADO

ROUND ROCK, Texas.- El mercado estadounidense de computadoras ha reducido drásticamente el margen de ganancias de las compañías que participan en él.

Ante ello, la respuesta de Dell es muy clara: desbordarse hacia Latinoamérica.

Michael Dell, quien fundó esta compañía hace poco más de 21 años, desde sus oficinas generales en Round Rock, Texas, señala que la manera de enfrentar los nuevos retos es reconocer que existen muchas cosas que se pueden hacer mejor y emprenderlas.

"Somos una compañía muy joven de gran crecimiento y tenemos muchas oportunidades para hacer mejor las cosas", señala el directivo.

"Latinoamérica es un gran mercado para nosotros", destaca el directivo en entrevista.

La reunión con Michael Dell se da antes de que su empresa reporte el próximo 10 de noviembre menores ingresos a los pronosticados. La razón principal: menores ventas en Estados Unidos y Canadá.

Sin embargo, Dell mantiene un ritmo de crecimiento que le permitirá facturar antes del cierre del año fiscal del 2007 poco más de 80 mil millones de dólares; la facturación del último año fue de 52 mil millones de dólares.

"La revolución digital es importante, pero todavía existen muchas naciones que no han vivido siquiera la revolución industrial; para ellas es prioritario tener agua o servicios básicos antes que computadoras".

MICHAEL DELL,
presidente de Dell Inc.



Foto: PALABRA/Envío

Y para lograr esa meta, Dell se ha fijado como objetivo acelerar el crecimiento fuera de Estados Unidos y desbordar el mercado Latinoamericano en donde México tiene un papel muy importante, coinciden Terry Kahler, director de la división América Latina,

y Lawrence Pentland, director general de Dell Américas Internacional.

La estrategia de esta compañía ha sido ofrecer primero sus productos a los clientes globales, luego atender a las compañías locales y al consumidor residencial hasta alcanzar cierta meta de

participación de mercado y posteriormente aumentar el número de productos de la compañía.

"En Estados Unidos, por ejemplo, Dell tiene un 34 por ciento de participación de mercado, lo que significa que tiene que aumentar el número de productos que ofrece porque cuando se llega a los niveles más altos es necesario presentarles mayores opciones a los consumidores", señala Kahler.

De acuerdo con este directivo, la cualidad más importante para poder seguir creciendo es la humildad que obliga a la empresa a realizar un fuerte seguimiento a sus clientes.

"Michael recibe correos de los clientes y lee 7 de cada 24. Incluso me ha hablado en fines de semana para decirme: oye este cliente en este país necesita esto", agrega.

Cuestionado sobre si está satisfecho con lo que ha realizado hasta el momento, Michael Dell responde que en muchas ocasiones al despertarse se da cuenta que soñó con que aún está en el dormitorio de su universidad, en Austin.

Ese dormitorio fue donde el joven Dell, a sus 19 años, pensó que sería fácil mejorar la calidad de las computadoras y venderlas eliminando a intermediarios.

"Recuerdo de dónde vengo y nunca lo olvido", reflexiona.

El presidente de Dell observa la baja penetración de tecnología que existe en muchas naciones como una oportunidad para su compañía, pero también como un objeto de preocupación.

"La revolución digital es importante, pero todavía existen muchas naciones que no han vivido siquiera la revolución industrial; para ellas es prioritario tener agua o servicios básicos antes que computadoras", destaca.



Hugo Chávez

Amedrenta Chávez a hermana de Hylsa

Por OCTAVIO PINEDA
PALABRA/VENEZUELA

CARACAS.- La Siderúrgica del Orinoco (Sidor), que junto con la mexicana Hylsamex integra el consorcio latinoamericano Ternium, se encuentra en negociaciones con el Gobierno venezolano luego de que el Presidente Hugo Chávez amenazara con renacionalizar la empresa.

El Gobierno de Chávez alega que Sidor adquiere el mineral de hierro a un precio preferencial -44 por ciento del valor internacional, acordado por contrato- que no se refleja en los elevados precios de venta de sus productos al sector metalmeccánico, y que tampoco garantiza el suministro de materia prima al mercado local, como tubos sin costura para la industria petrolera.

"Ya me cansé de hablar, les doy una semana. Y si no se logra un acuerdo justo emitiremos un decreto... Ésa es la privatización nefasta", advirtió Chávez el pasado 24 de octubre.

El Consorcio Amazonia, del cual Ternium forma parte, es el socio mayoritario de Sidor, que fue privatizada en 1997.

"Necesitamos hablar con nuestros socios de Sidor para acordar una nueva fórmula de producción o que nos devuelvan las acciones. Yo las compro, se las compramos; vamos a hacer los tubos aquí, si no, yo firmo el decreto.

"Espero que lleguemos a un acuerdo porque ellos están ganando dinero", insistió el Mandatario.

Desde entonces, delegados del Gobierno y de Sidor iniciaron negociaciones para alcanzar un acuerdo, que podría concretarse esta semana.

El Ministro venezolano de Industrias Básicas y Minería, Víctor Álvarez, expresó su confianza en lograr un acuerdo con Sidor para elevar el precio de compra del mineral de hierro y garantizar el suministro de acero al sector transformador.

Ante la advertencia de Chávez, Ternium adoptó un espíritu conciliador y ha optado por la cautela.

"Por el momento, Ternium prefiere no hacer declaraciones sobre el tema para no entorpecer el proceso de negociación", indicó un representante del consorcio a PALABRA.

En las negociaciones también ha participado la estatal Ferrominera Orinoco, proveedora del mineral de hierro.

Según Chávez, Venezuela está importando al año más de mil millones de dólares en tubos sin costura, a pesar de que Sidor posee una planta que los produce.

Los trabajadores de Sidor han cuestionado la amenaza del Gobierno de renacionalizar la siderúrgica, dados los altos niveles de producción alcanzados desde su privatización y los beneficios que ahora obtienen como accionistas minoritarios.

El Gobierno de Chávez ha criticado en reiteradas ocasiones las privatizaciones y convenios suscritos antes de su llegada al poder en 1999, por las condiciones desventajosas implícitas para el Estado venezolano.

Ganan con compra de cartera vencida

Recuperan empresas hasta tres veces el precio que pagaron por créditos emprobleados

Por SARA CANTERA
PALABRA/MÉXICO

MÉXICO.- La crisis económica de 1995 dejó un campo propicio para que en México germinara el negocio de la compra-venta de deudas y carteras vencidas, una actividad que continúa floreciendo incluso 10 años después del colapso financiero.

Más de una decena de firmas privadas están dedicadas a comprar carteras emprobleadas a los bancos y al Instituto para la Protección al Ahorro Bancario (IPAB).

Ellas adquieren los créditos vencidos con la idea de recuperar los pagos o las garantías que los deudores dejaron en prenda.

"Si un deudor debía un millón de pesos, ellos (las empresas) compran esa deuda en 350 mil pesos y buscan recuperar unos 500 mil pesos en dos o tres meses", detalló Carlos Odriozola, abogado del Bufete Odriozola, quien ha participado como calificador de cartera.

De acuerdo con estimaciones de El Barzón, el grupo de deudores que nació tras la crisis, las firmas que com-

pran carteras vencidas adquieren una deuda al 15 por ciento de su valor real y la venden en promedio en 60 por ciento de su valor, por lo que obtienen casi tres veces más del precio pagado.

Compañías nacionales y extranjeras como Pendulum, GMACCM, Lone Star US, Basilisk, JFF Equity & Debt Assets Corporation, Hudson Advisors de México y Firstcity Comercial Corporation, figuran entre las principales compradoras de cartera de IPAB y de los bancos, aunque también hay otras firmas más pequeñas.

"Hay carteras que salen a un centavo por cada peso del valor de la deuda, hay otras que salen a 50 ó 79 centavos, lo cual ya es un buen negocio para el banco o para el IPAB; pero cada cartera es diferente", dijo Bruce Keith, director asociado de la firma mexicana Pendulum.

Keith afirmó que este mercado es altamente competitivo, pues en Centroamérica sólo operan un par de empresas y en países asiáticos existen cinco o seis.

"Es como reciclar en un basurero... vas tomando la basura del sistema, en todo bote hay algo que sirve, lo vemos de esa forma", anotó Keith.

El IPAB, que heredó muchas de las deudas generadas por la crisis, colocó entre 1999 y octubre pasado, una cartera con valor de 153 mil millones de pesos, y por la cual obtuvo una recuperación de sólo 18 mil millones de pesos.

Esto quiere decir que el IPAB recuperó, en promedio, 12 centavos

Negocio redondo

El saldo de la crisis financiera de 1995, dejó una cosecha idónea para que operaran empresas dedicadas a la compra de préstamos emprobleados.

- El IPAB y los bancos que venden sus carteras consideran que esos créditos son muy difíciles y los costos asociados son mayores a la probabilidad de recuperarlos, por lo que prefieren venderlos a un comprador de cartera.
- Este comprador adquiere los derechos litigiosos, esto es, la facultad de cobrar, demandar, negociar o embargar al deudor para recuperar el pago o las garantías.
- La cartera se puede vender en más de una ocasión y pasar así de mano en mano entre varias firmas o incluso entre particulares.
- Es un mercado que no está regulado o supervisado, sino que opera por la oferta y la demanda. Sin embargo, las ofertas que hace el IPAB sí deben ajustarse a las normas propias del organismo.

por peso. El Instituto informó que cada paquete ofertado es distinto; mientras en algunos puede obtener entre 40 y 50 centavos, en otros apenas se recuperan un par de centavos.

Prefieren patentar en EU que hacerlo en México

Por MARIO LÓPEZ
PALABRA/MÉXICO

MÉXICO.- La firma IBM invierte cada año 5 mil millones de dólares en investigación y registra más de 3 mil patentes en Estados Unidos. En México, su filial no patenta ni investiga.

"No tenemos mucho trabajo de desarrollo en México, sino que es más en el área de manufactura y de soporte", dice Irving Wladawsky-Berger, vicepresidente de Estrategia en Tecnología e Innovación de IBM Corporation.

El caso de IBM se traslada a otros sectores. Matsushita Electric Industrial Co, la japonesa que comercializa sus productos bajo la marca Panasonic, obtuvo 28 patentes en México el año pasado, pero en Estados Unidos registró mil 934, esto es 69 veces más.

La decisión de éstas y otras firmas trasnacionales de no patentar en México es porque no se le considera como un polo de desarrollo tecnológico y porque no hay certeza en

la protección de la propiedad industrial, afirman analistas y directivos de empresas.

Además, es más rápido realizar el trámite en Estados Unidos por el número de examinadores que hay, 3 mil, casi 5 veces más que en México.

Julio Portales, vicepresidente de Comunicación y Ventas Corporativas de Gobierno de Novartis, señala que las empresas farmacéuticas no patentan todos sus productos en

México porque la legislación no las protege.

"Hay una serie de medicamentos nuevos que la Ley no contempla figuras para su registro, como los genéticos y biotecnológicos", expresa.

Alfredo Rangel, coordinador de Derecho de la Propiedad Intelectual de la Barra Mexicana del Colegio de Abogados, expone que las empresas prefieren patentar en Estados Unidos, pues es más fácil luego llevar a cabo el trámite en México.