

MERCADOS			MAYORES CAMBIOS			TASAS			METALES (Pesos)			DÓLAR (Precio en pesos)			EL PESO EN CHICAGO			
ÍNDICE DE LAS BOLSAS			Las que más subieron			Las que más bajaron			México			En el mundo			PETRÓLEO (dls. por barril)			
BMW	DOW JONES	NASDAQ	Var. %	Var. %	Var. %	Último	Anterior	Último	Anterior	Último	Anterior	Cierre	Anterior	Cierre	Anterior	Mes	\$/Dls.	
15,900.53	10,530.76	2,169.43	0.65%	0.09%	0.43%	8.90%	9.00%	4.09%	4.09%	4.67%	4.65%	10.8400	10.8700	10.8400	10.8700	Nov. 05	10.7527	
						8.80%	8.82%	4.86%	4.84%	4.86%	4.84%	10.7495	10.7218	10.7495	10.7218	Dic. 05	10.8021	
						9.25%	9.27%	4.00%	4.00%	4.00%	4.00%	10.7440	10.7660	10.7440	10.7660	Ene. 06	10.8401	
						9.00%	9.00%	4.75%	4.75%	6.75%	6.75%					Feb. 06	10.8814	
						8.90%	8.90%	2.13%	2.13%									UDI (Unidades de inversión)
						8.86%	8.88%											Valor de hoy
																		3.602817

SECCIÓN A

REFORMA
Lunes 7 de Noviembre
del 2005

NEGOCIOS

ECONOMÍA, MERCADOS, FINANZAS PERSONALES

gráfico animado
Descubre por qué **Alan Greenspan** es considerado un economista existoso y cuáles han sido sus logros al frente de la **Reserva Federal**.



reforma.com/negocios

Editora: Martha Trejo Coordinador Gráfico: Gabriel Ortíz Tel. 5-628-73-50 Fax 5-628-72-29 / e mail: negocios@reforma.com www.reforma.com/negocios



▲ “Me siento muy bien con mi trabajo”
Héctor A. Jiménez, 28 años, débil mental
Etiquetador de productos



► “Estoy muy a gusto trabajando aquí desde hace 9 meses, mis compañeros me han ayudado a adaptarme”
Eduardo Morales, 31 años, sordo
Inspección final y terminado

Muestran eficiencia de pluralidad laboral

POR CYNTHIA JARAMILLO
LUIS EDUARDO GARCÍA TIENE 31 AÑOS Y aunque lleva cinco meses trabajando como empaquetador en una fábrica de balatas para transporte pesado, nunca la ha visto, ya que es ciego, pero esa característica no le cerró las puertas en Silverline América.
Entre el ruido de las máquinas todos los empleados de Silverline se encuentran concentrados en sus labores, algunos no pueden ver, otros no pueden oír.
Para quienes tienen alguna discapacidad, Silverline les ha dado la oportunidad de demostrar que son capaces de desempeñarse con eficiencia en labores que van desde la administración, hasta el trabajo en la planta.
La empresa, cien por ciento mexicana, fue galardonada recientemente por la Secretaría de Trabajo por su labor como empresa incluyente, en donde personas con todo tipo de capacidades diferentes y algunas otras con enfermedades como el VIH-SIDA, han circulado por sus pasillos, desempeñándose en diferentes labores.
“En los 50 años de vida de Silverline siempre hemos tenido discapacitados, porque queremos ser un reflejo fiel de la sociedad mexicana, y somos una sociedad poderosa justamente por su pluralidad”, aseguró Francisco Rangel, director general de Silverline, ubicada en el Distrito Federal.
Como auxiliar administrativo, Ma-

rio Trejo, quien no logró terminar la carrera de administración de empresas debido a que no puede oír, lleva dos meses en la compañía, colaborando en la preparación para la certificación de calidad ISO.
Actualmente, en Silverline laboran 270 empleados, de los cuales 35 son personas con capacidades diferentes y 30 más se encuentran en proceso de entrenamiento para ingresar a la empresa.
Rangel dijo que la empresa no repara en costos de capacitación, como clases de lenguaje a señas, para los 235 trabajadores restantes, ya que es una inversión para hacer mejor a Silverline.
“No es un costo en capacitación, estamos invirtiendo en una empresa mejor, más apegada a la realidad del País”, afirmó Rangel.
Pero no sólo la dirección realiza un esfuerzo por integrar a su comunidad, como define Rangel a su planta de empleados, también a nivel de supervisores van más allá de las obligaciones básicas del puesto y se preocupan por conocer más a fondo a quienes tienen capacidades diferentes, de modo que puedan facilitarles su labor.
José Trinidad García, supervisor del área de producto terminado, que tiene a su cargo a dos personas sordas y una débil visual, dijo que visita los hogares de sus trabajadores, donde le facilitan manuales que explican sus habilidades y lo ayudan a aprender a comunicarse con ellos.

Surge nuevo negocio de la crisis del 95

Ganan con compra de cartera vencida

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

POR SARA CANTERA
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); 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 Odrizola, abogado del Bufete Odrizola, y 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 compran 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.

¿Cómo funciona?

- El IPAB y los bancos que venden su cartera 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.
- 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.



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 del 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 competido, pues en Cen-

troamérica 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 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 re-

peran un par de centavos.
Aunque no hay cifras precisas de lo rentable del negocio, los analistas afirman que es bueno tanto para los bancos que se deshacen de los créditos emprobleados, como para los compradores de carteras que logran la cobranza.
“La cartera se vende según la oferta y la demanda, el IPAB y los bancos no la van a vender si no les conviene. Se toma en cuenta la expectativa de recuperación, un banco la puede vender barata, pero no la puede vender por arriba de lo que ellos estimaban recuperar”, señaló Jonathan Heath, director de estudios económicos de HSBC.

¿Y mi deuda? (NEG 12)

Va Dell por AL

Desde sus oficinas en Texas, **Michael Dell, fundador de Dell Computer, afirma que Latinoamérica es un gran mercado y que va por él.**



Crecen coberturas

Las coberturas cambiarias van al alza. En el MexDer su uso creció 52 veces desde principios del 2003 a la fecha. (NEG 15)

Prefieren patentar en EU y México pierde inversión

POR MARIO LÓPEZ
LA FIRMA IBM INVIERTE CADA AÑO 5 MIL millones de dólares en investigación y registra más de 3 mil patentes en Estados Unidos. Pero su filial en México no patenta ni investiga.
“No tenemos mucho trabajo de desarrollo en México, sino que es más en el área de manufactura y de soporte”, dijo 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.
Y México pierde inversiones. Matsushita, por ejemplo, canaliza 7 mil millones de dólares al año en investigación y desarrollo, y al igual que IBM nada de ello se queda en el País.
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, dijo que las em-

Van a lo seguro

Trasnacionales que operan en México no patentan mucho aquí.

EMPRESA	PATENTES EU	MÉXICO
1 Procter and Gamble	397	184
2 Kimberly Clark	301	140
3 Pfizer	164	97
4 L'Oreal	128	56
5 Roche	63	51
6 Aventis	53	49
7 Matsushita Electric	1,934	28
8 Sony Corporation	1,305	19
9 Novartis	78	18
10 Astra	84	5

presas 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”, expresó.
En México la ley sólo contempla patentes de sustancia o compuesto, pero no se pueden patentar los procesos en el caso de la industria farmacéutica.
“Hay medicamentos que hoy en día no se pueden traer porque no hay manera de protegerlos”, expresó.
Alfredo Rangel Ortiz, coordinador de Derecho de la Propiedad Intelectual de la Barra Mexicana del Colegio de Abogados, expuso que las empresas prefieren patentar sus productos en EU pues es más fácil llevar a cabo el trámite en México con el documento que les entregan la Oficina de Patentes de esa nación.
El Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial (IMPI) no hizo comentario alguno sobre el por qué se patentan más en EU y las desventajas para el País.
También la lentitud y costoso del aparato de defensa de la propiedad intelectual influye para que las empresas prefieran no invertir en el desarrollo de patentes, dijo Rangel.

Falta certeza (NEG 10)

THE WALL STREET JOURNAL AMERICAS

Thomas Schelling, uno de los coganadores del Premio Nobel de Economía 2005 por su desarrollo de ‘La teoría de juegos’, ve al calentamiento global como la mayor preocupación económica. (NEG 14)

MARCAPASOS

A poco más de 2 años de funcionar la Ley de Transparencia, el IMSS es el organismo público más requerido, seguido de la Secretaría de Hacienda y de la SEP. (NEG 6)

OPINIÓN FINANCIERA

- ENRIQUE QUINTANA (NEG 6)
- DARIÓ CELIS (NEG 4)
- EVERARDO ELIZONDO (NEG 6)
- ANDY MUKHERJEE (NEG 6)