

"Excelencia en Seguridad"™



GRUPO
Multisistemas
de Seguridad
Industrial

Para Usted, su Empresa y su Familia

ESTAMOS EN TODA LA REPÚBLICA. **25 años**
de experiencia profesional

01 800 800 6156 www.multisistemas.com

CÓMO SALIR DE LA ACTUAL CRISIS FISCAL

NO HABRÁ SOLUCIÓN DE FONDO CON EL PAQUETE FISCAL

El esquema fiscal propuesto por el Ejecutivo sólo pretende resolver la coyuntura y no el problema estructural. Durante la mesa de análisis "¿Cómo salir de la crisis fiscal?", organizada por EL FINANCIERO, en la Escuela Bancaria y Comercial, 6 especialistas coincidieron en que a México le urge combatir la economía informal, federalizar los impuestos y simplificar su pago. Proponen una campaña forzosa de empadronamiento al RFC y realizar una auténtica reforma administrativa. (M. Ojeda)

Págs. 6 y 7



Foto: Arturo Monroy

INTERNACIONAL

FAMILIAS MEXICANAS ENVÍAN DINERO A EU

La crisis obliga a indocumentados a pedir apoyo para sobrevivir; en 6 meses han secuestrado a casi 10 mil migrantes: CNDH.

Pág. 32

FINANZAS

EL IMPUESTO DEL 2% NO AVANZA

Hacienda reconoce que no ha logrado un acuerdo con el PRI; Luis Videgaray dice que no será aprobado y que van por un mayor recorte al gasto.

Pág. 8

EL PETRÓLEO SUPERA LOS 70 DÓLARES

Por primera vez en el año la mezcla mexicana llega a 71.32 dólares; los mercados accionarios, en pleno rally a 22 años del crack de 1987.

Pág. 10

NEGOCIOS

LENTA RECUPERACIÓN DEL SECTOR AUTOMOTOR

Adolfo Hegewisch, de Toyota México, prevé la venta de 740 mil unidades en 2009, pero advierte que llegarán al millón hasta 2011.

Pág. 23

CULTURAL

EL ARTE NO ES UN LUJO: PAQUITO D' RIVERA

El saxofonista dice que cree en el poder de la música para cambiar a las personas. Asegura que el jazz es la perfecta democracia.

Pág. 44

INTERCAM
Casa de Bolsa

01 800 800 33 34
www.intercam.com.mx

INFORMACIÓN FINANCIERA
INDICES Y COTIZACIONES

	Anterior	Actual
IPC (BMV)	31,017.73	30,726.30
DJ (NYSE)	10,062.94	9,995.91
Nasdaq	2,173.29	2,156.80
Valores gob. (tasa a 3 días)	4.55	4.58
Cefes 28 días (ponderada)	4.51	4.51
TIIE 28 días	4.9150	4.8950
Unidad de Inversión (Udi)	4.298678	4.298728
WTI - Nymex (Nov 09)	77.58	78.53
Mezcla mexicana (Pemex)	70.13	71.32

MERCADO CAMBIARIO

	Compra	Venta
Dólar ventanilla	12.7000	13.2000
Dólar spot (Banxico)	13.1010	13.1050
Dólar fix (Banxico)		13.1057
Euro	19.0105	19.6341

COTIZACIONES DEL 16 DE OCTUBRE DE 2009

El Financiero

Año XXIX N° 7928 México D.F. Lunes 19 de octubre de 2009 \$10.00 M.N.

Viable, salir de la crisis no sólo con reformas: Slim

10 Recomienda combatir la pobreza con empleo, y no con gasto social

Rogelio Cárdenas Estandía

Carlos Slim Helu tiene claro que la mejor fórmula para enfrentar la crisis y hacer que el país crezca de manera sostenida es promover la inversión y la actividad económica, no reprimirlas.

El empresario reconoce, en entrevista exclusiva con EL FINANCIERO, que durante los últimos 27 años en México no ha habido un crecimiento sustentable y sostenido, por la ausencia de programas de largo plazo. En cambio, dice que solo se han buscado programas de estabilización, cuando lo que en realidad hace falta es una visión de largo plazo.

Afirma que las reformas estructurales se han quedado desde hace 15 años en la retórica, y sostiene que es posible detonar cambios en el país sin la necesidad solo de reformas legales.

Niega enfáticamente que la pobreza se combata con asistencia pública o gasto social; para él, la clave para resolver este problema es el empleo.

Considera que se debe gravar lo indeseable, pero no hay que quitar con los gravámenes la capacidad de compra de la población, ni afectarla diciéndole te voy a quitar un peso y te devuelvo 2 por otro lado.

masen20,21 Y22

Crean frente en defensa del SME; liquidan a 5.7%

En 3 días el gobierno federal otorgó la liquidación a 2 mil 527 extrabajadores de la extinta Luz y Fuerza del Centro, que voluntariamente acudieron a recoger sus cheques.

Esto significa que apenas 5.7 por ciento de los 44 mil 471 sindicalizados ya termino de manera formal su relación laboral con la empresa.

Además, de los 22 mil 356 jubilados, 13 mil 392 ya acudieron de forma personal a recibir el pago mensual de su pensión.

Diversas organizaciones conformaron el Frente Amplio de Abogados y Juristas en Defensa del SME. (I. Saldana /H.Chavez/M. Ojeda)

masen14Y15

Comisión de la ASF investigará los regalos de Ivonne

Víctor Chávez

La Comisión de Vigilancia de la Auditoría Superior de la Federación se hará cargo de las investigaciones para determinar si las camionetas que estrenaron los diputados yucatecos del PRI se pagaron con recursos del gobierno estatal con la agencia de Ivonne Ortega Pacheco.

Transparencia, reclamaron legisladores de PAN y PRD.

masen la 38

PERFIL

Empleos 209 mil empleos directos y 500 mil indirectos generan las empresas de Carlos Slim en México	Fortuna 35 mil mdd es la fortuna del empresario mexicano, el tercero más rico del mundo, según Forbes	Telefonía 190 millones de suscriptores de telefonía móvil tiene su grupo empresarial a través de América Móvil
--	--	---

ESPECIALES DE ANIVERSARIO ■ Mañana, la nacionalización de la banca, la primera gran crisis que relató EL FINANCIERO

INFLUENZA, MIL CASOS DIARIOS El número de contagios del virus A(H1N1) que reporta la SSA podría llegar a 5 mil

Pág. 36

EVOLUCIÓN DEL PRECIO DE LAS ACCIONES



REFLEXIONES SOBRE LA CRISIS

Carlos Slim Helú tiene claro que la mejor fórmula para enfrentar la crisis y hacer que el país

crezca de manera sostenida es promover la inversión, la actividad económica y no reprimirla.

Posible la recuperación no sólo con reformas: Slim

□ Hay que estimular la inversión, no reprimirla

Rogelio Cárdenas Estandía

Considerado el hombre más rico de América Latina, el empresario mexicano reconoce que durante los últimos 27 años en México no ha habido un crecimiento sustentable y sostenido, por la ausencia de programas de largo plazo. En cambio, dice que sólo se han buscado programas de estabilización cuando lo que en realidad hace falta es una visión de largo plazo.

Y va más allá, afirma que las reformas estructurales se han quedado desde hace 15 años en la retórica, pero que es posible detonar cambios en el país sin la necesidad sólo de reformas legales: "No creo en las reformas estructurales, yo creo en que hay que hacer las cosas y adaptar las cosas de acuerdo a una visión a largo plazo, con rumbo claro, hay que ir adaptando las regulaciones para que las cosas funcionen con eficacia, porque los países no prosperan sólo con cambios jurídicos".

Admite que la crisis internacional es de índole financiera mientras que la nuestra es económica.

En entrevista exclusiva con EL FINANCIERO, Slim Helú niega enfáticamente que la pobreza se combata con asistencia pública o gasto social; para él, la clave para resolver este problema es el empleo.

Considera que se debe gravar lo indeseable, pero no hay que quitar en los gravámenes la capacidad de compra de la población, no hay que afectar a la población diciéndole "te voy a quitar un peso pero te devuelvo dos por otro lado".

Durante la conversación hace énfasis en que las telecomunicaciones ya tienen un impuesto del 15 por ciento y ahora se pretende incorporarle uno adicional del 6 por ciento. "Las telecomunicaciones son el sistema nervioso de nuestra civilización, por lo cual se les debería fomentar".

Y por ello lanza la pregunta: ¿A quién se le ocurre gravar eso?

En ese terreno reprocha que el gobierno federal no siempre hace lo que ofrece, "ha dicho el presidente que haya cobertura", y completa Slim, "pero que haya".

"Es una de las cosas que fallan a veces y que hacen que se reprima la inversión, ya que en el caso del triple play nos crea incertidumbre jurídica y provoca que se reduzca la inversión y ésta se reorienta hacia otros países que le ofrezcan condiciones idóneas, pues en el caso de México es el único país donde —reconoce Carlos Slim— tienen "demandas y rollos".

—A inicios de los noventa. ¿Por qué decide diversificar sus empresas e incursionar en telefonía?

—La idea es reinvertir y reinvertir. Así que cuando tienes flujos ves en qué otras empresas continuas invirtiendo. En el caso de Telmex, era una empresa que se iba a privatizar, con la ventaja de que tenía que ser mayoría mexicana y de que había muchos extranjeros queriendo entrar. Empezamos a hablar con los extranjeros y encontramos de manera importante a dos socios que nos interesaron mu-

cho: Southwestern Bell y France Telecom. Nos costó mucho trabajo ponernos de acuerdo, porque el comité ejecutivo tenía que ser de mayoría mexicana y las decisiones tenían que ser mexicanas. Fue una negociación muy difícil que al final pudimos concluir como un mes antes de la subasta y después ya estuvimos estudiando la oferta.

"Yo diría que hubo mucha compatibilidad con los socios, entonces decidimos ir con ellos a hacer la oferta de Telmex. Teníamos dos experiencias. Los de France Telecom tenían la experiencia en larga distancia y en haber hecho una empresa como France que después de la guerra estaba en muy malas condiciones. Tenían el conocimiento de trabajar larga

distancia y el servicio local. Los de Southwestern Bell conocían más de marketing y otro tipo de cosas, eran muy complementarios. Teníamos una gran experiencia en la operación de empresas, no en la inversión, que ellos sí tenían."

—¿Qué reto significó la compra de Telmex?

—Era una empresa en la que no se había invertido para modernizar. Había el doble de gente de la que se necesitaba y nosotros teníamos el compromiso de no quitar personal, sino absorberlo para el crecimiento. Hubo un gran trabajo. Creo que lo más importante fue el gran cambio cultural de la organización y ese cambio



CRISIS DEL 82

—En los últimos 28 años las crisis recurrentes han afectado a este país. Una de las más graves fue la de 1982. ¿Qué recuerda?

—La del 82 fue una crisis que no fue exclusiva de México. Hubo mucho dinero fácil por parte de los petrodólares. Además, durante los años setenta los banqueros, de manera irresponsable, otorgaron muchos financiamientos. Los gobiernos le tomaron gusto a financiar muchos de sus proyectos y

en algunos casos el gasto público o gasto corriente.

"Para frenar la inflación, una de las medidas que tomó el Sistema de Reserva Federal de Estados Unidos fue subir la tasa de interés arriba del 20 por ciento. Este incremento provocó una crisis financiera brutal en todos los países, especialmente en los que estamos en vías de desarrollo, y, sobre todo, en los que nos habíamos endeudado demasiado, pues como país productor de petróleo, México se volvió buen sujeto de crédito, entre comillas.

"Realmente, aunque también hubo inversión productiva, hubo gastos excesivos. Pero lo que provocó al final la crisis fue la tasa de interés del veintitantos por ciento y la restricción crediticia y monetaria mundial. Sin embargo, nosotros, en lugar de moderarnos, pensábamos que seguíamos en Jauja, que el petróleo iba a seguir subiendo, que se iba a administrar la riqueza. Tuvimos un 82 terrible, nos acabamos las reservas, se cayó el petróleo desde 81 y vino lo de la nacionalización bancaria, al tiempo que entró un control de cambios en donde se volvió

ilegal comprar dólares en el mercado, pero al mismo tiempo no había dólares disponibles. El aparato productivo se paralizó prácticamente."

—¿Cómo le repercutió todo esto en sus empresas?

—En 82 la situación fue muy difícil. No teníamos para comprar materias primas importadas. No había dólares en ningún lado, pero afortunadamente el problema duró tres meses.

REFLEXIONES SOBRE LA CRISIS

cultural vino de que hubiera seguridad en el trabajo, pero también modernidad en la capacitación. Los niveles académicos subieron de 5 y medio a 14. El entrenamiento y la modernización fueron enormes.

—Justo por esa época vendría su incursión en la telefonía móvil con Telcel.

—Cuando entramos Telcel ya existía, pero tenía alrededor de 25 mil clientes. Lo primero que vimos es que era un servicio que iba a ser muy importante. Era muy atractivo para la gente poder hablar de donde estuviera.

—¿Se imaginó usted que la telefonía móvil estaría por encima de la telefonía fija?

—Sí. Desde el principio porque era claro que había más clientes que casas, entonces tenía que ser más importante conforme la tecnología fuera agarrando más volúmenes y mejores costos, iba a ocurrir eso. Después, cuando la crisis del 95, vimos que era muy importante sacar algún producto que fuera más popular, masivo. Ya teníamos la tarjeta prepagada, de teléfono público, entonces fue cuando pensamos en la telefonía móvil prepagada, a la que yo llamé como “el Plan Gillette”, pues Gillette te subsidia el rastrillo para venderte hojas de rasurar. Aquí había que subsidiar los teléfonos y vender tarjetas.

“Tardamos un poco en el desarrollo del producto para que se pudiera vender en los supermercados, lo echamos a andar a finales del 95, principios del 96. Ahora es un éxito mundial, lástima que no se podía patentar.”

“Estados Unidos ha cometido errores”

—Ésta (la crisis de 2008) es la más importante que ha habido en la historia económica desde la crisis del 29. Es de mayor magnitud y complejidad que la de entonces porque en aquella época la economía era más chica, pero obviamente en forma relativa, aquella fue más importante. Creo que es una historia que no se ha acabado. Claro, los grandes ajustes que tuvimos en el primer semestre de

este año no creo que se vayan a repetir.

—¿Cómo ha sentido la actuación del gobierno de EU?

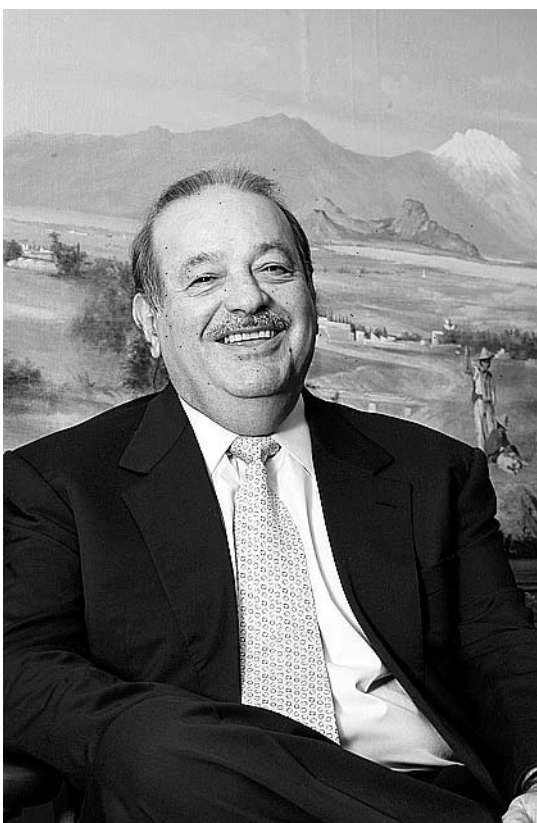
—Ha cometido muchos errores, porque bueno, primero en Estados Unidos y luego en los países desarrollados vino una crisis financiera y bancaria de grandes dimensiones. Entonces lo que habría que haber corregido (el gobierno estadounidense) es esa crisis financiera y bancaria de manera total para que no se reflejara, como es natural, en la economía real, a través de la recepción crediticia. Creo que se manejó mal desde el haber dejado quebrar a Lehman Brothers, hasta el rescate, que no ha sido el adecuado. En el caso nuestro no ha habido crisis financiera, es una crisis económica.

—¿Cuál es su visión de lo que le pasa al país? ¿Qué se necesita hacer?

—Yo creo que en 27 años —desde la crisis del 82— no hemos tenido un crecimiento sostenido y sustentable, que sea adecuado, a pesar de tantos recursos y a pesar del petróleo, y a pesar de tantas cosas que hemos tenido de inversión, de recursos financieros, de que no ha habido obstáculos en el financiamiento de fuera, etcétera.

“Creo que aquí el problema en buena parte ha estribado en que no hemos hecho programas de desarrollo con una visión de largo plazo, sino básicamente son de estabilización, de finanzas públicas sanas, de inflación baja, pero no hemos hecho un programa de desarrollo. De hecho, no tenemos esa visión de largo plazo para el crecimiento.”

“Por otra parte, no veo que esté muy claro que la pobreza se combate con empleo, no con asistencia pública o con gasto social. Es muy importante el gasto público en nutrición, en salud, en edu-



cación, aparte de otros elementos de orden, como seguridad, justicia, etcétera. Pero eso no resuelve los problemas, lo que resuelve los problemas es la actividad económica, la inversión, el empleo. El empleo es el que lo resuelve, claro que se necesita que haya educación, pero la solución no se dará con base en gasto público.”

—¿Qué hay con el proyecto de aumentar impuestos?

—Creo que hay que gravar lo indeseable, pero no hay que quitar en los gravámenes la capacidad de compra de la población, no hay que afectar a la población diciéndole: “te voy a quitar un peso pero te devuelvo dos por otro lado”. Hay que dejar que la población escoja cómo maneja sus recursos, etcétera. No hay que quitarle facilidades de empleo o alternativas de inversión, que es donde realmente se combate la pobreza y no con asistencia social.

“Hay algunas cosas que habría que hacer diferentes, por ejemplo, hay que tener finanzas públicas sanas, pero hay que estar conscientes de que no están sanas y se ha caído la recaudación porque hay

una crisis económica, entonces cuando baja la actividad económica pues baja la recaudación, entonces hay que tomar alguna de estas medidas de tipo temporal para dos años, mientras se recupera la actividad económica. Si cayó el IVA 20 por ciento, pues es porque se cayó el consumo de productos de IVA 20 por ciento. Lo que hay que ver es que se recupere ese consumo, la demanda de esos bienes.

“Por otro lado, hay que promover la inversión y la actividad económica, no reprimirla. Por ejemplo, vamos a hablar de un impuesto en particular, el de las telecomunicaciones. Ya trae el 15 por ciento, no es una actividad exenta de IVA, como hay muchas. Entonces, a pesar de su importancia y de su prioridad en el desarrollo, así como en la productividad y en la competencia, son 85 millones de personas que se van a ver afectadas, que tienen telefonía móvil; 20 millones de hogares que tienen telefonía fija; diez millones que van a tener el próximo año conexión de banda ancha, y diez millones de hogares, televisión restringida. Entonces la persona que quiera tener los cuatro servicios pagará 21 por ciento en el consumo de telefonía móvil, 21 por ciento en su banda ancha y 21 por ciento en su televisión restringida. Creo que ése es un error.”

—¿Hacia dónde se debería orientar la reforma en telecomunicaciones?

—Pues que haya cobertura, competencia y convergencia. Lo que ha dicho el presidente, pero que se haga. Es una de las cosas que a veces fallan, se plantea y no se ejecuta. Competencia, convergencia y cobertura es lo que mejor le conviene al consumidor y al país, y al desarrollo de las telecomunicaciones, y no tomar medidas que lo que hacen es que no haya competencia, que se reprima la inversión, que deje de haber cobertura por no haber inversión, y que no haya convergencia. ▶

“LA CRISIS DEL 87 NO DEBÍO HABER EXISTIDO”

“Hubo otra crisis importante, la del 87, la cual no debió haber existido, pues el gobierno se equivocó en la toma de las decisiones monetarias y fiscales. Se espantó porque hubo esa famosa caída de octubre, que en todos los demás países duró unas semanas, y aquí al retirar el Banco de México del mercado cambiario y al subir 85 por ciento la gasolina provocó unas condiciones económicas desastrosas a finales de 87 y principios de 88. De hecho, en 30 días, del 15 de diciembre de 87 al 15 de enero de 88, la inflación fue de más del 30 por ciento. Fue una crisis que a México le pesó mucho, fue muy costosa para el país, y que no tenía que haber existido”

Fotos: Cortesía Grupo Carso.

CRISIS DEL 82

—Sin embargo, Grupo Carso siguió invirtiendo en forma intensa y activa. ¿Cómo le dio la vuelta a toda esta situación?

—Cuando ocurrió esto las empresas extranjeras pensaron que tener negocios en México les afectaba en los precios internacionales de sus acciones y se salieron de muchos negocios, vendieron. Nosotros mexicanizamos varias empresas de mayoría extranjera. Algunas se las vendimos a otros inversionistas; los precios eran ridículos. A finales de

82, en 83, 84, cuando ya había una política económica de corrección, los precios de todos los activos se castigaron muchísimo.

—¿Se puede decir, entonces, que la crisis le abrió un campo de oportunidad?

—Estuvimos invirtiendo de manera abierta. Éramos casi los únicos compradores en los mercados y había la oportunidad de invertir, pero también se tenía la oportunidad de que hubiera disponibles controles de empresas.

—¿Y esto le permitió también abarcar mercado y diversificar al grupo?

—Sí, por ejemplo compramos en 158 mil dólares el 23 por ciento de Firestone y el 3.5 por ciento de Anderson Clayton en 66 mil dólares. Eran empresas que estaban muy subvaluadas, infravaluadas. “Después, en 84 vino la venta de los activos de la banca. Ese año le compré a don Manuel Espinosa un paquete muy importante de cerca de 60 millones de dólares. Fue una operación de mucha magnitud en esa época, pues obviamente no había financiamiento de

afuera y el financiamiento nacional era muy difícil. Eso incluyó a lo que hoy es Seguros Inbursa, que era Seguros de México y a la afianzadora (Fianzas La Guardiania), pero también varias inversiones accionarias importantes, como Kimberly, cigarrera La Moderna, Loreto y Peña Pobre. Ahí tomamos posiciones en algunas empresas del 15, del 20 o del 25 por ciento. Por ejemplo, el 45 por ciento de La Moderna valía alrededor de cinco millones de dólares. Eran valores casi ridículos. No creo que haya habido alguna época en la historia de México donde las cosas hubieran castigado tanto su valor, como fue en 83”.

REFLEXIONES SOBRE LA CRISIS

“LA DEL 95 FUE UNA CRISIS MEXICANA”

“La crisis de 95 nos tomó muy bien, porque sabíamos que venía, que las cosas no eran sostenibles, ésa fue una crisis principalmente mexicana, de exceso, no podíamos estar hablando de 30 mil, 29 mil millones de pesos en cuenta corriente. Entonces las empresas estaban sólidas y con buena posición.

—¿Se abrieron nuevamente oportunidades?

—Cuando se privatiza Telmex, y esto es muy importante subrayarlo, nosotros con Grupo Carso compramos un poco más del 5 por ciento de Telmex, que era como el 25 por ciento del 20 por ciento que se vendió. Entonces lo que hicimos en esos años de crisis (95, 96 y 97), de manera muy importante y agresiva, fue recomprar acciones del grupo. Hubo una recompra de acciones propias y eso hace que

Carso Telecom tenga una porción importante de Telmex. Pero lo que teníamos en aquella época de Telmex era el 5 por ciento. “A nosotros siempre nos ha interesado tener una posición muy importante, mayoritaria, en las empresas que manejamos, o sea, nosotros no pensamos en la operación por la operación. Tenemos la operación como una responsabilidad y para hacer que estén en

nuestras manos las decisiones estratégicas y etcétera. Pero claro que nos interesaba tener una posición accionaria. Lo que pasa es que en ese momento, en 95, se vuelven a castigar enormemente las cosas en México, porque esa fue una crisis mexicana. Fue, diría, por excesos nuestros: sobrevaluación del tipo de cambio, importaciones enormes, déficit de cuenta corriente excesivo, etcétera.”

—¿Por qué cree que no se le ha autorizado el triple play?

—Sabes, habría que preguntarle a ellos. Por ejemplo, el secretario hablaba de que el PIB de telecomunicaciones anda en 9 o 10 por ciento, mientras que las ventas de Telmex son del 1 por ciento, y es una empresa que a pesar de que sigue invirtiendo mucho...

—Claro, ha ido reduciendo su inversión.

—Lleva varios años cayendo en sus ingresos; eso no es sostenible para una empresa. ¿Sí me explico? Hay una empresa que puede que esté invirtiendo anualmente una cantidad importante y sus ingresos, en lugar de crecer, bajan, se reducen.

“Y la legislación es un poco discutible porque ésta habla de video, y en realidad cuando tú estás manejando telecomunicaciones actualmente lo que mandas son datos que se convierten en imágenes; es decir, en un sentido estricto, técnico, no mandas video, mandas imágenes. Lo que estamos haciendo es impulsar la banda ancha, pues creemos que una sociedad sin banda ancha no progresa. Y llevamos varios años pensando que nos van a autorizar el triple play y lo que ha privado aquí es la incertidumbre jurídica. Si tú te acuerdas, todavía en el sexenio de Fox, hace más de tres años, salió el decreto de convergencia; o sea que llevamos ya cuatro o cinco años de retraso.”

—¿Esto genera incertidumbre en materia de inversión?

—Bueno, no sólo eso, sino que es un retraso al desarrollo de las telecomunicaciones. Que saquen ya lo de CFE, que hagan lo que quieran, pero debe haber competencia. México es de los pocos países del mundo donde no hay.

—La inquietud que tenía de operar un canal de televisión, ¿cómo va?

—Eso es falso. ¿Un canal de televisión abierta? Eso es falso. nunca hemos querido operar un canal de televisión abierta,



ni hemos querido tener un periódico. No nos interesa. A nosotros lo que nos interesa es llevarle a nuestro cliente lo que él quiere, cuando él quiere. No nos interesa que lo tengamos de cautivo y le vendamos a fuerza nuestros contenidos. ¡Para nada! Si hubiéramos querido lo habríamos hecho hace muchos años.

—¿Por qué se crea en 2007 Telmex Internacional?

—Primero, por las limitaciones de desarrollo actual, pues en otros lados no tenemos esas limitaciones. Segundo, tenemos mucha experiencia ya en el negocio, en las telecomunicaciones, y también hubo el desarrollo de América Móvil en Latinoamérica, que ya fue de pionero, y lo que estamos haciendo es ir a Suramérica, a través de Telmex Internacional, a competir con las telefónicas. Estamos haciendo lo que aquí están haciendo los cablecos, nomás que nosotros no nos metemos en pleitos ni nada. El único lugar donde tenemos demandas y rollos es en México. Fuera de México no tenemos ningún amparo.

—¿Por qué cree que haya tanto litigio en telecomunicaciones?

—Bueno, nada más para darte un ejemplo, hubo litigio entre Cofetel y SCT, imagínate, los reguladores mismos. Todo eso se debe a que no hay una política de telecomunicaciones clara. Mira, yo creo que el que mejor regula es Brasil. En Brasil no vemos que haya ni litigios, se adelanta la autoridad, el regulador, pero aquí empieza a haber litigio entre los reguladores. Ves tú que está el desacuerdo de Cofetel con Cofeco, y con SCT, y que el subsecretario de SCT demanda a no sé quién, bueno, pues imagínate.

—¿Cuáles reformas estructurales necesita el país para crecer?

—Las vienen haciendo desde hace 15 años. Yo creo que hay muchas cosas que se podrían desarrollar sin reformas. Más inversión en infraestructura, por ejemplo, todo el asunto del agua y su saneamiento no necesita cambios jurídicos, pero no se hace nada. Hay muchos campos donde no hace falta ningún cambio.

“Eso de reforma estructural suena como que lo pusieron de moda, antes los estructuralistas eran estructuralistas y monetaristas, ahora los monetaristas son estructuralistas y hablan de cambio estructural. No creo en reformas estructurales, yo creo en que hay que hacer las cosas y adaptar de acuerdo con un programa de largo plazo, de una visión de largo plazo, con un rumbo claro, hay que ir adaptando las leyes y regulaciones necesarias para que las cosas funcionen con eficacia. Pero los países no prosperan por cambios jurídicos.

“Hay que volcarnos menos al exterior y volcarnos hacia la economía doméstica como he dicho tantas veces. Es la fuerza de Brasil, la economía doméstica, la fuerza de China, la economía doméstica, vaya, se volvió una fábrica del mundo, ¿no? Pero la economía doméstica es muy importante.”

—En esta coyuntura, ¿cuál debe ser el papel del gobierno y del Congreso?

—Debe haber un ambiente importante de certidumbre jurídica, para que haya inversión, competencia y actividad económica importante, y aparte, obviamente, a mediano plazo y largo necesita la educación. Buena educación. Necesitamos la inversión productiva y volcarnos a la economía doméstica. Estas crisis son una oportunidad para volcarnos a desarrollar una economía doméstica. Siempre hay que hacerlo pero ahora no nos queda otra.

—Usted considera que la fórmula para salir adelante es apostarle al mercado interno.

—Yo no le llamo mercado nada más. Le llamo economía doméstica. Mercado interno es fortalecer la demanda nacional. El mercado interno lo favoreces porque hay muchos proyectos en los que todo lo que consumes es nacional. Si tú vas a hacer una vivienda, casi todo el consumo es nacional. Si vas a hacer una refinera, la mayoría es extranjera. Yo le daría más prioridad a invertir en esos recursos en infraestructura que tenga contenido nacional y

efectos intereconómicos domésticos o nacionales.

—¿En qué otras áreas la inversión privada podría hacer un cambio en el país?

—Todo. Infraestructura, PPs, TFPES, en hospitales, en edificios de gobierno, en todo, en carreteras, en servicios públicos, en general.

—¿Por qué cree que se ha estigmatizado que entre la iniciativa privada a muchos servicios y cosas?

—Lo que normalmente hacen es que quitan los subsidios cuando privatizan. Creo que aunque sea privado tiene que haber subsidios cruzados. Que el pequeño consumidor, la mayoría de la población, pague menos de lo que cuestan las cosas y que esa cantidad la paguen los grandes consumidores.

“Que en el agua los primeros 30 metros cúbicos cuesten al mes un salario mínimo, algo así. Y arriba de esos 30 metros cúbicos ya cobrarlos a 20 pesos el metro. Precios diferenciados y subsidios cruzados son importantes en los servicios públicos, sobre todo son vitales, hay que buscar el servicio universal, que es el que todo mundo lo tenga. Pero cuando lo que hace el gobierno es vender algo y para sacarle el mayor dinero quita los subsidios para recaudar más, pues entonces, de entrada, la gente no quiere que le suban sus precios.”

—¿Por qué seguir invirtiendo en México?

—El potencial del país es enorme. Crecimos 50 años al 6.2 por ciento, de 1932 a 1982. 50 años al 6.2 por ciento. Para cuando cambiamos de sociedad, agrícola y rural, a urbana e industrial, bueno pues a este paso, a esta nueva civilización de servicios, civilización del conocimiento, por eso de que estén gravando el Internet de banda ancha, por ejemplo, o los servicios de telecomunicaciones. Las telecomunicaciones son ahora el sistema nervioso de la nueva civilización, ¿a quién se le ocurre gravar eso? ☒