



CAPITANAS

ANGÉLICA BOJÓRQUEZ...

Es la directora de Cadena de Suministros de Grupo Coppel, que ha incorporado en los procesos logísticos de la empresa tecnología de ciencia de datos y machine learning. Recientemente ganó el Premio Nacional de Logística de la Secretaría de Economía. Coppel realiza más de 50 mil entregas diarias directo en domicilios.



Cumplir con el T-MEC

Las críticas sobre los pendientes que tienen México y Canadá para dar cumplimiento al T-MEC fueron expuestas desde Estados Unidos en un contexto bastante estratégico.

No es coincidencia que el Comité de Finanzas de ese país y el líder republicano del Comité de Medios y Arbitrios, **Kevin Brady**, enviaran cartas a **Katherine Tai**, representante comercial de Estados Unidos, para reclamar sobre las faltas y omisiones de México y Canadá justo antes de la reunión virtual de subsecretarios T-MEC.

Entre los señalamientos hacia México destaca la reforma laboral, privilegios a las empresas estatales, riesgos para el sector de alimentos estadounidense y algunos puntos que no se han atendido en materia de telecomunicaciones y medio ambiente.

El evento, que inició ayer y continuará hoy, tiene como objetivo dar un espacio para que los tres países socios dialoguen sobre la correcta implementación del pacto comercial, por lo que la carta enviada presiona sobre los temas que deberán ponerse sobre la mesa.

No hay duda que son varios los puntos en los que hay que ponerse de acuerdo, pues si bien México tiene pendientes y algunas medidas nacionales han sido calificadas por los estadounidenses como discriminatorias para sus empresas, el vecino del norte también ha tomado acciones para favorecer a las suyas.

Un claro ejemplo es el estímulo fiscal para autos eléctricos que propone para incentivar la compra de estas unidades hechas en Estados Unidos, considerado como discriminatorio por parte de México y otros socios europeos.

Y claro que las reglas de origen del sector automotriz son cruciales, pues en este tema México ya solicitó su primer panel de solución de controversias bajo el T-MEC con lo que busca resolver la diferencia en la interpretación.

Difícil escenario

Mañana Aeroméxico, que dirige Andrés Conesa, tendrá que aclarar ante la asamblea de accionistas qué pasó con los ingresos que obtuvo durante 10 años con tres compañías: Aeromex-prés, Servicios de Apoyo en Tierra (SEAT) y el Centro de Capacitación Alas de América (CECAM).

En el CECAM se encuentra la escuela y plantel de certificación para pilotos, sobrecargos, personal de tierra y mecánicos, que en 2019 impartió 235 mil horas de capacitación y adiestramiento.

Aeropuertos y Terrenos S.A. (ATSA) cuenta en su poder con las acciones que lo acreditan como propietario del 50 por ciento de las acciones del CECAM, lo cual contradice lo expuesto por Aeroméxico, que se presenta como único dueño.

Este dato es relevante para Delta y se sabe que incluso hay un proceso judicial, dado que ATSA ya reclamó legalmente sus acciones y algunos de los implicados han sido imputados judicialmente.

Así que los consejeros de grupo Aeroméxico deberán responder con mucha claridad sobre el aprovecha-

miento que se tuvo por una década de las empresas que le prestan servicios en tierra.

Incluso, por este mismo tema podrían citar al consejero de Delta, **Edward Bastián**.

Nueva ronda

En 2021 Ubits, empresa de capacitación corporativa online, empezó su transformación para convertirse en un ecosistema de entrenamiento y desarrollo.

A mediados del año pasado realizó su primera ronda de financiamiento por un valor de 5 millones de dólares, liderada por Owl Ventures, firma especializada en inversiones de educación.

Además, Ubits, que encabeza **Julián Melo**, creció su cartera de clientes que incluye a empresas como Adecco, Alsea, Grupo Bal, Unifin, Linio, Mercado Libre, Alsea, Kimberly Clark, Sodexo, Vinoteca y Falabella.

Actualmente ya está presente en siete países de Latinoamérica, de los cuales México es el mercado más importante. La empresa duplicó su cartera de cursos para llegar a 700 y llevó su plantilla a 280 colaboradores.

Tal es el avance, que hoy lanzará una nueva ronda de inversión, también encabezada por Owl Ventures, de la que no se reveló el monto,

pero se anticipa sea de doble dígito.

La facturación de Ubits cerró en 2021 con un crecimiento de 250 por ciento respecto al año previo.

Más móviles

Dapp, compañía especializada en pagos móviles, inaugura hoy sus oficinas corporativas en Querétaro, sede en la que la firma que dirige **Antonio Peláez**, busca seguir desarrollando tecnología que le permita contribuir con el crecimiento de este tipo de pagos en México.

En el marco de la inauguración, la firma compartirá algunos temas relevantes, entre ellos la interoperabilidad de las plataformas digitales y pagos CoDi, entre otros.

Dapp es una empresa 100 por ciento mexicana que se está consolidando como un referente en el sector, cuenta con más de 30 millones de usuarios conectados en el País a través de distintos wallets bancarios y no bancarios, además de 20 mil comercios conectados, mediante bancos, agregadores y empresas de software que habilitan este tipo de cobros para sus clientes.

La firma busca contribuir a fortalecer la educación financiera en el País.

capitanes@mural.com.mx



Panorama desafiante

La economía global apunta en 2022 a otro año de complicaciones sanitarias y una recuperación menor de la producción con persistentes y, ojalá, descendentes presiones inflacionarias. Un entorno externo como ese será bastante retador para nuestra economía, que para superarlo con éxito requerirá de un manejo impecable de las políticas públicas, lo que se antoja prácticamente imposible con el gobierno de la 4T.

Entre los acontecimientos fuera de México que más pueden afectar la evolución de nuestra economía este año se encuentran: La variante Ómicron del coronavirus; la persistencia de la inflación; la expansión económica y las políticas de la Reserva Federal (Fed) en Estados Unidos (EU); las tensiones entre Rusia y Ucrania, Taiwán y China, así como nuevos conflictos con Irán en el Medio Oriente. Para propósito de esta nota supongo que no escalan estos conflictos potenciales y comento los efectos del coronavirus y el desempeño de EU sobre la actividad productiva en nuestro país.

La pandemia del coronavirus sigue sin dar una tregua duradera. La variante Ómicron es mucho más contagiosa que la variante Delta. En EU, por ejemplo, el número de contagios este mes registra cifras récord, mientras que en México, que también registra récord de contagios, estamos todavía en los albores de lo que puede significar esta nueva variante para la salud de la población y nuestra economía. La experiencia en Europa y EU, que han reestablecido medidas de contención, muestra que los daños, hasta ahora, son menores.

En cualquier caso, hemos aprendido a vivir con la pandemia, y a pesar de los trastornos que pudiera causar Ómicron, espero que las empresas y los consumidores en EU continúen gastando más, aun con una mayor inflación, las restricciones por el Covid-19, así como los problemas en la cadena de suministros de productos y materias primas. Se espera que EU crezca al 3.7 por ciento en la primera mitad del año, menor al 7 por ciento anualizado que se estima para el último trimestre de

2021, pero superior al promedio histórico. La mayor incertidumbre se centra, sin embargo, en la segunda parte del año, cuando el Fed ya habrá elevado (tan pronto como este marzo) la tasa de interés de los fondos federales para contener la inflación que, me temo, no regresará a su meta sino, quizá, hasta ya entrado 2023.

Es en ese entorno de pandemia, persistencia de la inflación, mayores tasas de interés y un crecimiento inferior al del año pasado en EU, que México necesita una mezcla de políticas públicas amigables al crecimiento y la contención de la inflación. Lamentablemente, la 4T se esmera en desalentar la inversión privada, desmantelar el andamiaje institucional del país y espantar al capital financiero, lo que se conjugará para que los números de crecimiento e inflación de 2022 sean decepcionantes.

En efecto, el crecimiento económico se ubicará en México entre 2 y 3 por ciento, en gran parte por la respuesta del sector exportador al todavía dinámico desempeño de EU, pero perderá fuerza en la segun-

da mitad del año, preparando el terreno para un avance inferior al 2 por ciento en 2023.

La inflación, por su parte, se mantendrá (entre 4.5 y 5.5 por ciento) muy por encima de la meta del 3 por ciento del Banco de México (Banxico), en particular por la presión sobre los precios internos de la inflación externa y la muy probable depreciación del peso, que pudiera ubicarse en o por encima de los 22 por dólar al cierre del año, por más salida de capitales asociada al alza de tasas de interés en EU y las torpezas de política interna.

En dicho contexto, Banxico se verá obligado a continuar elevando su tasa de referencia para contener la caída del peso y las presiones inflacionarias internas. Las tasas de interés se ubicarán, por tanto, entre 6 y 7 por ciento para finales de 2022. En síntesis, el panorama para este año es otra vez desafiante y hay que estar preparados para la posibilidad de que se complique más si se agravan la pandemia y las torpezas de la 4T. Faltan 154 días.

sakalifaa@gmail.com



Será 2022 un año crucial para las tasas

A medida que camina la segunda semana del año, el panorama se visualiza con fuertes turbulencias en los mercados de tasas de interés en México.

El problema con las tasas en México, es que Banxico ya no sólo velará por la inflación local, ahora en 2022 tendrá que correr a la par de la Reserva Federal.

La inflación general, para nada ha tocado un techo y ha bajado por factores coyunturales (frutas, verduras y energía), que en cualquier momento puede revertirse.

La inflación subyacente, la que nos machacaron hasta la coronilla que era la importante, lleva lumbre al alza.

La inflación subyacente de la segunda quincena de diciembre avanzó 0.20 por ciento, arriba del 0.13 que se esperaba.

En el acumulado del año fue 160 puntos base (pb) mayor al pronóstico. La inflación general de la segunda quincena de diciembre oculta las presiones subyacentes, en especial en las mercancías.

Lo que esconde la inflación alta son los reportes de descensos de los precios agropecuarios y de la energía.

Y así, como el dinosaurio

de Monterroso: despertamos todos los días y la inflación aún está ahí.

Sinceramente, se me hace irresponsable cuando dicen que la inflación en México llegó a su techo y que ha comenzado a bajar.

Me recuerda a febrero de 2021, cuando dos subgobernadores presumían que la inflación de 2020 había sido de 3.15 por ciento y era su argumento para seguir bajando la tasa Banxico.

Lo que no decían era que la inflación subyacente de 2020 había sido de 3.80 por ciento, aún alta y sólo gracias a un Buen fin largo, muy largo, donde los comercios remataron todo para lograr liquidez después del "gran encierro", por lo peor de la pandemia.

La realidad alcanzó a estos subgobernadores y terminamos con una inflación desbordante y un ciclo alcista de la tasa Banxico que aún en 2022 será muy violento.

Creo que hoy está más grave.

Con el monitoreo que hacemos de precios agrícolas y energía, vemos que la inflación general de la segunda quincena de enero puede ser muy alta y repuntar.

El resultado va a ser un apretón monetario de 50 pb, para poner la tasa de referencia en 6 por ciento.

Todo listo para que Banxico se suba al carro alcista de la Fed.

El banco central estadounidense ya perfiló su ciclo alcista (ver En el Dinero de la semana pasada: "La Fed y la cruda realidad").

De hecho, esta semana se asentó que habrá cuatro alzas de 25 pb en los fondos federales en 2022, con lo que terminarían el año en 1.25 por ciento.

Los futuros marcan que hay más de 80 probabilidades de que la primera alza sea en marzo, posiblemente las siguientes en junio, septiembre y diciembre.

Ayer, James Bullard de la Fed de San Luis, con voto en el Comité de Tasas de la Fed, dijo que un alza de tasas en marzo es muy probable y que cuatro aumentos en 2022 serían razonables.

Goldman Sachs, JP Morgan y Deutsche Bank proyectan cuatro alzas de 25 pb de los fondos federales en 2022. Y pues... Cuando el agua suena...

El banco central mexicano quedará atrapado entre

las presiones de la inflación local y una Fed agresiva.

Recientemente, cuando la Fed ha tendido un ciclo alcista de sus tasas como en 2004-2006 y 2015-019, el Banco de México se monta en la ola, al menos de las primeras tres o cuatro alzas.

Los comunicados de Banxico ya empiezan a decir que suben su tasa de referencia a dos velocidades, primero por la inflación local y después por las condiciones monetarias externas.

No considerar lo que pasa con la Fed en cuanto a la tasa Banxico, se paga con una mayor depreciación del peso.

No hay más, como dicen los gringos "no free lunch".

La experiencia más traumática fue 1994, en donde además hubo otras agravantes que hoy no existen, como el abultado déficit de cuenta corriente, nada que ver en la actualidad.

Lo que vamos a ver es más tasa en pesos hasta donde las alzas del banco central estadounidense no afecten al tipo de cambio.

2022 es un año alcista de tasas por donde se le vea, por más que se inventen tesis como la del aplanamiento de la curva.

joelmartinez132@gmail.com



What's News

* * *

El mercado de venta de autos usados en línea ha estallado durante la pandemia. Ahora, General Motors Co. quiere ayudar a sus concesionarias a asegurar una participación mayor. La armadora de Detroit está lanzando un portal nuevo llamado CarBravo, que ayudará a concesionarias de GM en EU a vender autos seminuevos en línea, compitiendo directamente con Carvana Co. y otros minoristas que han adoptado las ventas virtuales. Las agencias venderán autos de GM y otras marcas en el sitio.

◆ **Miles de trabajadores** en el operador de supermercados Kroger Co. se declararon en huelga en Denver en busca de mejores salarios, más prestaciones y lugares de trabajo más seguros. Unos 8 mil 400 trabajadores sindicalizados en las tiendas King Soopers de Kroger en Denver iniciaron huelga, señalaron Kroger y United Food and Commercial

Workers Local 7, que representa a trabajadores de King Soopers en Colorado. El paro afecta a 87 de las 151 sucursales de King Soopers.

◆ **Checkout.com** no reunió dinero de inversionistas externos sino hasta el 2019. Hoy es una de las startups más valiosas del mundo. El procesador de pagos digitales de Londres dijo que reunió mil millones de dólares en una venta accionaria reciente que valuó a la compañía en 40 mil millones de dólares. Inversionistas nuevos como Franklin Templeton y la Autoridad de Inversión de Qatar participaron junto a existentes, como Insight Partners y Tiger Global Management.

◆ **La lira turca** se ha vuelto tan volátil que los turcos han descartado la moneda local prefiriendo activos con una reputación aún más arriesgada: las criptomonedas. Mientras que la lira se

desmoronaba en el último trimestre del 2021, el volumen de operaciones de criptomonedas usando la lira subió a un promedio de 1.8 mil millones de dólares diarios en tres mercados de criptomonedas, dijo la firma Chainalysis. Ese volumen es el más alto que en los cinco trimestres anteriores.

◆ **El dueño europeo** de Grubhub últimamente ha servido a inversionistas comidas insípidas, a pesar de tener buenos ingredientes. Just Eat Takeaway.com, de Ámsterdam, dijo que los pedidos subieron 14% anual en el cuarto trimestre del 2021, muy por debajo del 25% anticipado por los analistas. Las ventas bajaron en octubre y diciembre al tiempo que comensales volvían a los restaurantes, antes de repuntar en diciembre cuando Ómicron regresó el distanciamiento social.

Una selección de What's News

© 2022 Todos los derechos reservados



Mujeres en el gabinete y el camino hacia 2024

Quienes conocen la historia familiar de **Andrés Manuel López Obrador** cuentan que el Presidente siempre se ha tomado el tiempo para hablar de 'Doña Manuelita', su madre, quien marcó su vida personal y, para muchos, también su vida política, al grado de que se rodea en su gobierno de mujeres que guardan algunas de sus características. Ejemplos hay muchos, pero algunas de las más representativas son **Rocío Nahle, Raquel Buenrostro, Rosa Icela Rodríguez, Thalía Lagunas** y ahora **Ariadna Montiel**.

Ninguna de ellas es personaje de relleno en el gabinete. Todas encabezan carteras trascendentes y prioritarias para el proyecto de gobierno del Presidente y su autollamada Cuarta Transformación: la definición de la política energética, la recaudación

fiscal, la llamada pacificación del país, las compras de gobierno y, a partir de esta semana, la distribución de los apoyos sociales, o mejor dicho, de los recursos para la operación electoral.

La designación de **Ariadna Montiel** como secretaria del Bienestar tiene como objetivo fortalecer el control en la distribución de recursos y maximizar resultados, sobre todo cuando se tienen por delante tres años de elecciones importantes en los que se pondrán en juego entidades definitorias para el proyecto transexenal de AMLO.

Montiel ya era la operadora del Presidente en Bienestar, cuando un ausente y débil secretario **Javier May** trataba de tomar los hilos de su dependencia y entender los pormenores de la administración pública. En su nuevo puesto, en Fonatur, May no necesitará en-

tender mucho de inversiones o de infraestructura turística, pues las decisiones para proyectos como el del Tren Maya las tomará el Ejército.

Mientras tanto, la nueva secretaria tiene la encomienda de hacer que los programas sociales se traduzcan en apoyos para la 4T en los comicios venideros, una habilidad que ya ha demostrado a López Obrador desde que trabajó en el gobierno del entonces Distrito Federal, cuando éste se desempeñó como jefe de Gobierno y ella operaba de la mano de **René Bejarano**.

Para lograrlo, Montiel hará mancuerna con otra mujer en la que el Presidente confía desde la jefatura de gobierno: **María del Rocío García Pérez**, que hasta esta semana se desempeñó como presidenta del DIF Nacional y ahora pasará a la subsecretaría de Bienestar para aplicar las habilidades adquiridas como coordinadora territorial.

Los enroques confirman que en el gobierno de AMLO los cargos más importantes en materia de administración son para mujeres, porque en la idiosincrasia del Presidente –y así lo ha expresado abiertamente– son las que “cuidan mejor la casa” y “los di-

neros”; tanto así, que mandó a **Victoria Rodríguez** a convertirse en la primera mujer que gobernará el Banco de México, aun cuando no cumplía con los requisitos ni la experiencia.

No ocurre así para cargos en los que se hace puramente política. Esas tareas son para los hombres. La otrora titular de Segob, **Olga Sánchez Cordero**, acusó a su salida de la Secretaría de Gobernación la discriminación durante los años en los que se hizo cargo de esa cartera.

Esta cadena de nombramientos arrojan más luz sobre la apuesta que el Presidente hará para 2024, cuando tendrá que decidir cuál es el tipo de administración que deberá cuidar su legado, y la respuesta se encuentra nuevamente en **Claudia Sheinbaum**, el perfil que muy seguramente será llamado a administrar lealmente una segunda etapa de la autollamada Cuarta Transformación. Con ello, López Obrador podría pasar a la historia como un presidente feminista, cuando en realidad lo que pretende imponer es un matriarcado. ●

mario.maldonado.
padilla@gmail.com
Twitter: @MarioMal

Los enroques anunciados esta semana confirman que en el gobierno de AMLO, los cargos más importantes en materia de administración son para mujeres



DESBALANCE

¿Lo de Banamex ya se veía venir?

:::: Nos comentan que por más que se diga y repita que la decisión de Citi sobre su salida de la banca minorista de México, con la venta de la joya de la corona, Banamex y su Afore, entre otros activos, quizá no respondería solo a su nueva visión estratégica global. Nos recuerdan que acciones del gobierno del presidente **Andrés Manuel López Obrador**, como el tope a comisiones en Afores, así como la escasa participación de CitiBanamex en el mercado de remesas, y los cambios en su producto saldazo, seguramente pesaron a la hora de hacer el balance. La presidenta de Citi, **Jane Fraser**, se reunió con AMLO en agosto pasado, y nunca se dijo que vino a reafirmar su compromiso con México. También en abril de 2021, la presidenta de Santander, **Ana Botín**, comió con López Obrador. ¿Será que vienen más sorpresitas?



Jane Fraser

ARCHIVO EL UNIVERSAL

Más presión a socios del T-MEC

:::: Ya nos contaron el trasfondo de las cartas que enviaron legisladores estadounidenses a la representante comercial de su país, **Katherine Tai**, para quejarse de que México y Canadá incumplen el T-MEC. Casualmente, las misivas se enviaron el mismo día en que inició la reunión viceministerial para evaluar la implementación del tratado trilateral. Una carta fue de los líderes del Comité de Finanzas en el Senado de Estados Unidos, **Mike Crapo** y **Ron Wyden**, y la otra de **Kevin Brady**, cabeza de los republicanos en el Comité de Medios y Procedimientos de la Cámara Baja. En opinión del exnegociador del TLCAN, **Jorge Molina**, los legisladores están enviando un mensaje al gobierno estadounidense para que implemente una política comercial más ruda en contra de México y Canadá en 2022, acusándolos de incumplidos.

INA anticipa fallo favorable

:::: Hablando del Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC), nos dicen que la Industria Nacional de Autopartes (INA), presidida por **Alberto Bustamante**, confía en que nuestro país ganará el panel de solución de controversias que interpuso la Secretaría de Economía al amparo del acuerdo comercial por la diferencia de criterio que existe con EU sobre las reglas de origen automotrices. El conflicto radica en que los estadounidenses no quieren reconocer que si las siete partes esenciales de un vehículo suman 75% de contenido regional, en automático suban a 100% al hacer la suma del origen de los componentes. Esto viene en los textos del T-MEC, afirma Bustamante, y no es invención de Canadá ni de México, por lo que es probable ver en seis meses el asunto solventado.



Interesante la posición dada a conocer ayer por la Secretaría de Hacienda y la Secretaría de Gobernación, respecto de la venta que realizará Citigroup, que preside **Jane Fraser**, de cerca del 70% de los activos de Banamex.

Los mensajes son claros: 1) pleno respeto a la decisión del inversionista de vender y, 2) el gobierno no está interesado en inducir a ningún grupo de inversionistas o en participar en una "mexicanización" de activos. O sea, en el sistema financiero comercial libre mercado.

Y, la más importante 3), la no concentración. Hacienda lo subraya para quienes tomen la decisión de comprar. Estará atento a no generar un *grandote*, pues **Ramírez de la O** conoce bien el efecto de tener un duopolio compitiendo en la cima del mercado bancario mexicano. No ha sido buena, pero eso no excluye ni a Banorte o Santander, pues en una consolidación quien compra puede desinvertir para conservar la franquicia más valiosa en los términos regulatorios.

Vea el caso de la Afore Banamex, el 20% de límite de mercado que establece la ley para una consolidación fue "dispensada" en el caso de Afore XXI, pero hacía sentido para mejorar la eficiencia en la administración de la Afore del IMSS. **Subrayado lo anterior, hay quien dice que la operación tomará meses y podría ser lenta. No lo creo, lo ideal serán 90 días y con procesos regulatorios, para el tercer trimestre de este año.**

Le decía que la operación puede financiarse con 4 o 5 mil millones de dólares en inversión directa y 15 mil millones de dólares en colocación en mercados. En un mercado tan líquido y en medio de un fuerte cuestionamiento a la valuación que alcanzan las fintechs por el efecto Tesla, pues parece relativamente fácil. Esta cosa tiene probado valor y retorno. A Citi no le conviene un proceso de más de 90 días porque la incertidumbre mina valor y, a quien compre obvio que tampoco.

Alguien me preguntó, ¿por qué no incluir a Inbursa o a Bx? Platiqué con algunos banqueros y también inversionistas potenciales. La respuesta de todos es parecida: "nuestra tarea es ver las oportunidades y la decisión es del consejo y de los inversionistas". Le puede

decir que todos los que puedan y se vean con cartera y capacidad de convocatoria a institucionales, echarán coque y bits por doquier.

Para mí lo relevante es que a todo el sistema financiero se le abre una posibilidad de consolidación. Alguien decía que podrían entrar varios grupos de tamaño medio y no lo descarte.



DE FONDOS A FONDO

#T-MEC... Las dos cartas que enviaron legisladores de EU a la USTR, tanto del Comité de Finanzas del Senado como de Ways and Means, subrayan violación al T-MEC por los cambios regulatorios introducidos por Sener y los órganos regulatorios que controla de facto, aunque la ley diga lo contrario. El T-MEC obliga a agotar la defensa en tribunales mexicanos antes de iniciar arbitrajes. Llama la atención lo poco actualizada de la carta suscrita por los senadores **Ron Wyden** y **Mark Crapo**, pues al menos sus asesores les deberían precisar que:

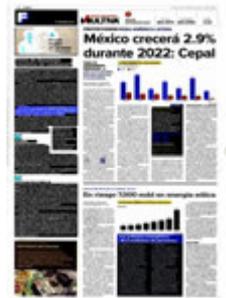
1. Los compromisos de democratización laboral están avanzando en tiempo y forma con el calendario establecido en la reforma laboral. El 95% de los contratos laborales registrados a nivel federal se han legitimado y casi la mitad de los contratos sindicales locales están actualizados y legitimados, y el mecanismo rápido ha funcionado para los casos en que se ha invocado.

2. Papas: el tema está resuelto y Senasica ya publicó la hoja de requisitos sanitarios que deben de cumplir las exportaciones de papa de EU a México (de cualquier origen).

3. Audiovisuales: la iniciativa con respecto a cuota de pantalla no ha prosperado y no es tema del T-MEC.

4. Vida marina. La Semarnat, Conapesca, Profepa, Semar, etcétera, están trabajando para implementar programas para proteger la vaquita marina. La Comisión de Cooperación ambiental en Montreal está analizando el expediente y;

5. Telecomunicaciones: no hay nada en el sentido de eliminar el IFT, de hecho, el presidente dijo que si lo establece el T-MEC ni moverle.



Venta de Banamex: ¿muestra de confianza?

Aunque el presidente de la Asociación de Bancos de México, **Daniel Becker**, siempre se niega a hablar de un banco en específico, se apresuró a señalar en su cuenta de Twitter que la decisión de Citi de desprenderse de su negocio minorista obedece "exclusivamente" a una definición de su modelo de negocios.

La rapidez con la que reaccionó **Becker** y hoy la Secretaría de Hacienda es porque, ante la confirmación de que Citi quiere vender Banamex en su conjunto, con excepción de la banca de inversión, se especuló que detrás de la decisión de Citi estaba una desconfianza hacia México y la 4T, porque si bien es cierto que Citi está abandonando sus operaciones de banca de consumo en otros países y regiones para enfocarse a inversionistas institucionales, la operación de Banamex es muy rentable, como se demostrará mañana, cuando el grupo revele sus resultados financieros.

El secretario de Hacienda, **Rogelio Ramírez de la O**, aseguró que ya **Jane Fraser**, la CEO de Citi, les había anticipado esta decisión, que "no afecta su confianza en México" porque el grupo seguirá invirtiendo en México.

Sin embargo, la nueva inversión, con una licencia enfocada a banca mayorista, no será más que un mínimo porcentaje de los 15,000 mdd que, se estima, obtendrá por la venta de todo Banamex, porque se incluye desde sucursales, cajeros automáticos, aseguradora, afore, bienes inmuebles, licencias de operación y hasta su acervo cultural.



EVITARÁN CONCENTRACIÓN

Ramírez de la O dejó también muy claro que para las autoridades una prioridad en la venta de Banamex será evitar la concentración de operaciones, por lo que, de entrada, habría

que descartar entre los probables postores a los grandes bancos que ya participan en México, como es el caso de HSBC y, desde luego, de Banorte, y le da más posibilidades a **Ricardo Salinas Pliego**, quien, hasta el momento, es el único que ya confirmó su interés.

En una de sus muy esporádicas entrevistas, **Ramírez de la O** señaló también que, desde luego, se vigilará el cumplimiento de las leyes fiscales y financieras.



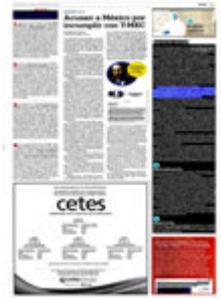
REUNIÓN TRILATERAL T-MEC

La subsecretaría de Comercio Exterior, **Luz María de la Mora**, tuvo ayer una reunión virtual bilateral con el representante comercial adjunto de Estados Unidos, **Jayme White**, que —dijo— fue muy positiva, aunque en su cuenta de Twitter reconoció que se abordaron algunos de los temas que más preocupan hoy en el T-MEC: las controversias sobre reglas de origen en el sector automotriz, los estímulos fiscales en la iniciativa Build Back Better, la estacionalidad en productos agropecuarios y, por vez primera, reconoció que también se incluyó el sector energético.

Hoy se realizará la reunión trilateral, en la que participará también Canadá, que está en el panel de controversias sobre reglas de origen.

Y justo en la víspera de esta reunión trilateral, el senador **Ron Wyden**, presidente del Comité de Finanzas del Senado, envió una carta a **Katherine Tai**, cabeza del USR, manifestándole su preocupación por los temas en los que consideran que México no está cumpliendo con sus compromisos, desde trabajo infantil en el campo, trabas para la entrada de papa estadounidense, prohibición a importación de maíz modificado a partir de 2024, trato discriminatorio en petróleo y electricidad, debilitamiento de órganos reguladores y rezagos en aprobación de productos farmacéuticos.

Ramírez de la O dijo que una prioridad en la venta de Banamex será evitar la concentración de operaciones.



Servicio social

El *Padre del Análisis Superior* ha decidido hacer un servicio social que le permita alejarse de las versiones, tan fantásticas como equivocadas, que han corrido en torno a la decisión de Citigroup de salirse del negocio minorista en México.

1.- Si usted ha leído, escuchado y, mucho peor, ha dicho que la determinación obedece a una pérdida de confianza en México y anticipa una salida masiva de las instituciones de crédito que operan en México, sabrá que está perdidamente equivocado, no tiene la menor idea de lo que sucede.

Por principio de cuentas, Citigroup no se va de México. Como parte de una estrategia global, se concentrará en el mercado corporativo, donde tienen su principal fortaleza, y saldrán del negocio al menudeo porque han ido perdiendo constantemente participación de mercado. La banca en México es un sector altamente competido, tanto por el número de participantes como por las estrategias que se emplean. Como se ha informado, cuando terminen la venta de su banca comercial solicitarán una nueva licencia.

2.- Hacer elucubraciones sobre la pérdida de confianza en México y/o el potencial de hacer negocios sólo corresponde a visiones de quienes están convencidos, equivocadamente, de que en el país nada funciona y tratan de encontrar cualquier señal para justificar su pensamiento irracional.

3.- Se trata de una decisión global de negocios, por lo menos se viven procesos similares en otros 13 países, que no tienen que ver con una opinión que pudieran tener sobre el gobierno de México, sino con la manera en que el banco global establece sus decisiones.

4.- Es falso que la autoridad financiera se haya sorprendido por el anuncio de Citigroup. Como señaló en un comunicado la Secretaría de Hacienda, la presidenta del grupo basado en Estados Unidos, **Jane Fraser**, viajó a México para anunciar esta decisión a las autoridades, que decidieron esperar porque a ellos no les correspondía dar esa información.

Crear que se trata de algo más que una operación de negocios es similar a suponer que los Illuminati, los sabios de Sion o los reptilianos están atrás de las decisiones que toma cualquier entrenador de la Primera División del fútbol mexicano. Así de absurdo.

5.- Los que están jugando al billar de bolsillo considerando las motivaciones que pudieran tener quienes, hasta el

momento, han sido totalmente informales, comprarían este banco, así como sus vínculos con el actual gobierno, son muy ridículas y no valen la pena.

Por cierto, ¿se ha fijado en las imaginativas vinculaciones de microondas que han hecho algunos sobre la salida de capitales y el anuncio de ventas de estas divisiones de negocio de Citibanamex? De entrada, hasta el momento, sólo es un anuncio y no se ha materializado ni un dólar. Más allá, el *Padre del Análisis Superior* considera que lo más probable es que entre dinero del extranjero para finiquitar la operación.



REMATE ESPECULATIVO

En el otro lado están aquellos quienes, honestamente, se sienten intranquilos sobre lo que pasará con sus cuentas y el servicio de los bancos. Aquí las respuestas.

1.- La operación de Citibanamex se mantendrá sin ningún cambio durante el proceso de venta, que durará varios meses.

2.- Quienes tienen cuentas en la institución han tenido desde hace muchos años la posibilidad de cambiar. Lo recomendable es mantenerse mientras encuentran mejores condiciones para sus financiamientos. Eso no necesariamente depende de quiénes sean los accionistas mayoritarios. Ni se le vaya a ocurrir pensar que mientras se da el proceso usted podrá dejar de pagar sus créditos sin ninguna consecuencia.

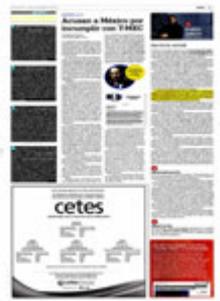
Si usted está a gusto con los servicios que le ofrece Banamex, sería una tontería moverse de institución. El PAS sabe de la vinculación que suele tener la gente con su banco, pero se trata de una relación de negocios, no personal.

3.- Como se ha anunciado, se trata de la venta de un negocio en marcha. Especular en estos momentos sobre la marca Banamex o cuáles serán las estrategias de negocio resulta ocioso, porque aún falta mucho.



REMATE FUTURO

Muy divertido resultó el buscapiés que lanzó en su cuenta de Twitter **Ricardo Salinas Pliego**, puesto que en menos de 140 caracteres, se puso como el mejor candidato popular por el control de Banamex.



1 2 3 4 EL CONTADOR

1. Samsung, que en México dirige **Sang Jik Lee**, aseguró que sigue trabajando con Telcel, de **Daniel Hajj**, y muestra de ello es que la operadora móvil tendrá disponible el modelo Galaxy S21 FE 5G. Esta aclaración surge porque circulan versiones sobre la falta de equipos de la surcoreana en las tiendas de Telcel e, incluso, ejecutivos de la operadora han dicho que ya no se venderán equipos de Samsung. Para el fabricante, estos rumores pueden deberse a la escasez de procesadores que vive la industria y a los problemas de logística globales, situaciones que han generado que algunos de sus productos tengan menor presencia en el mercado mexicano.

2. Para Compucentro, bajo la dirección de **Horacio Gutiérrez**, los sectores que enfrentarán mayores desafíos de TI durante el 2022 serán el *retail*, la banca y el asegurador, debido a que están altamente regulados y convergen en problemas similares. Uno de ellos es el cumplimiento del Estándar de Seguridad de Datos para la Industria de Tarjeta de Pago (PCI DSS), una normatividad que las compañías que procesan, guardan o transmiten datos de tarjetas deben cumplir para no arriesgar la pérdida de sus permisos para procesar las tarjetas de crédito y débito, enfrentar auditorías rigurosas o pagos de multas.

3. Al parecer, el Comité Ejecutivo de Aeromar, que dirige **Danilo Correa**, decidió operar desde Santa Lucía, aunque aún no lo anuncia. De hecho, siguen fuertes las versiones acerca de que se convertirá en la aerolínea del Bienestar, para ser apoyada por el gobierno federal. Hasta finales del año pasado, la empresa regional estaba pugnando por conseguir un financiamiento para lograr salir de su situación económica, que se vio aún más debilitada por la pandemia. El plan de Aeromar mediante el financiamiento es agresivo, pues se pensaría en unos 50 a 100 millones de dólares para cumplir un plan a cinco años, que incluiría tener una flota de 30 aviones.

4. Las elecciones para elegir nuevo dirigente en la Canacindra están en puerta. Y el primero que ya levantó la mano para sustituir a **Enoch Castellanos**, luego de tres años como líder de los industriales, es **José Antonio Centeno Reyes**, quien se ostenta como un empresario con 20 años de trayectoria dentro de la central industrial. El candidato tiene seis ejes estratégicos de ser electo, entre los que destacan impulsar la competitividad, la innovación, el liderazgo, el bienestar social y el desarrollo regional. Se prevé que sea en marzo próximo cuando se convoque al Consejo Nacional para votar por el nuevo presidente para 2022-2023.



Por Banamex, Azteca sí, pero no descarte a Banorte y... a Santander

La venta de Banamex ha despertado un sinnúmero de posibilidades para tener comprador. No hay duda de que el presidente **Andrés Manuel López Obrador** ve la venta del Banco Nacional de México como una posibilidad de regresarlo a manos mexicanas, o bien, de que lejos de representar una salida de Inversión Extranjera Directa, signifique una entrada. Veamos.



BANORTE PODRÍA CON BLACKROCK; LÓPEZ OBRADOR LO ESTIMA

El banco más grande del país, BBVA, dirigido por **Eduardo Osuna**, no puede comprar Banamex porque el BBVA, solo, tiene hasta el 24% de participación de mercado.

Sin embargo, el segundo banco más grande, Banorte, queda todavía lejos del BBVA.

Banorte, presidido por **Carlos Hank** y dirigido por **Marcos Ramírez**, podría interesarse en Banamex.

López Obrador siempre se ha referido a Banorte como el banco que le tendió la mano cuando era oposición, donde se le permitió a su movimiento Morena crear una cuenta. Ha recordado bien al fundador de Banorte, **Roberto González Barrera**, pero con el nieto de **González Barrera**, **Carlos Hank**, presidente, también lleva buena relación.

Incluso, muchas veces la cercanía del principal fondo de inversión del mundo, BlackRock, con el presidente **López Obrador**, se debe en buena parte a Banorte.

¿Banorte podría levantar 15 mil millones de dólares? Desde luego sí. Con inversionistas, fondos de inversión en sociedad, y colocando en el mercado.

**SANTANDER, BOTÍN Y LÓPEZ OBRADOR, Y LA POSIBILIDAD**

Otra posibilidad, aunque no sea un banco con matriz mexicana, es la de Santander. Si hay una banquera internacional que ha procurado al presidente **López Obrador**, esa es **Ana Botín**, presidenta de Santander.

Además, el Presidente ha visitado Santander, lo siente cercano, de ahí era su abuelo, **José Obrador**, bueno de Cantabria (el municipio era Ampuero).

Hay afinidad y compromisos de inversión.

Además, aquí Santander, dirigido por **Héctor Grissi**, ha ganado participación de mercado. Se mantiene como el tercer banco más grande del sistema, y en dado caso de adquirir Banamex, el banco se quedaría totalmente en México.

**AZTECA, DE LAS 1,800 SUCURSALES A MÁS CARTERA**

Y, desde luego está Azteca. El presidente de Banco Azteca, y de TV Azteca, **Ricardo Salinas Pliego**, en Twitter levantó en serio la mano para llevarse Banamex. Al “yo siempre he creído en México y los mexicanos”, le siguieron posturas para meter debate: “ellos se van y nosotros nos quedamos con los mexicanos porque creemos en ustedes...” “Que me digan cuánto por su changarrito y vemos, ya se parecen a BestBuy”.

Banco Azteca, dirigido por **Alejandro Valenzuela**, es el de mayor número de sucursales en el país, con 1,800. Es un banco popular que entiende bien su mercado. Conoce bien el tema del crédito popular con Elektra.

Hay otros bancos con buen dinamismo, como Scotiabank, dirigido por **Adrián Otero**, que ha estado creciendo. O HSBC, dirigido por **Jorge Arce**. Pero al parecer, Banorte, Santander y Azteca podrían llevarles la delantera.

Haga sus apuestas, porque Banamex pronto se venderá.

Si hay una banquera internacional que ha procurado al Presidente es Ana Botín, presidenta de Santander.



Cinco interrogantes respecto a la venta de Banamex

COORDENADAS

Enrique Quintana

Opine usted:
enrique.quintana@elfinanciero.com.mx

@E.Q.



La venta del banco fundado en 1884 será una de las más importantes noticias económicas de este año.

Y al respecto hay muchas inquietudes de sus millones de clientes e incluso de quienes no lo son.

Veamos algunas de las más relevantes.

1-¿La decisión de vender Banamex es por el

temor de que haya problemas económicos en México?

No pareciera. Si observamos la estrategia aplicada por Citi en el último año, se nota claramente la decisión de abandonar sus operaciones de banca de consumo o minorista en diversos mercados tan diferentes como Australia, China, Polonia o Vietnam. Esa deci-

sión tiene que ver con la intención de concentrar sus recursos en segmentos del mercado bancario en los que Citi tiene mayor fortaleza y mejores perspectivas.

En otras palabras, aun cuando la economía mexicana tuviera un mejor desempeño, no sería remoto que se hubiera tomado esa decisión. Citibanamex ha sido desplazado en los últimos años en la competencia de banca minorista y es entendible la búsqueda de concentrarse en un segmento en donde se sientan con mayor ventaja.

2-¿Habrá afectación para los clientes del banco?

Si por afectación se entiende que cambien las cosas para los clientes, es probable que sí, y todo dependerá del comprador o compradores, que probablemente tengan estrategias diferentes a las que hasta hoy ha aplicado Citi. Si por afectación se entiende el riesgo de que los clientes pierdan sus ahorros o les cambien las condiciones de sus créditos, por ejemplo, hipotecarios, no habrá tal cosa. Lo que habrá será un traslado de control que probablemente también implique un cambio de la gestión del banco. No será la primera que suceda en la banca mexicana y no será la última. De hecho, ocurrió ya tres veces en Banamex. La primera, al nacionalizarse la banca. La segunda al privatizarse y venderse a un grupo de inversionistas que encabezaban Roberto Hernández y Alfredo Harp. La tercera, cuando este grupo le vendió el control a Citi. Y ahora, habrá una cuarta.

3-¿Quiénes podrían comprar Banamex?

No lo sabemos. Pero si las unidades de negocio se venden juntas, su valor podría rondar entre 12 mil 500 y 15 mil 500 millones de dólares, de acuerdo con estimaciones iniciales, sobre la base de las valuaciones de mercado actuales.

Esto quiere decir, que el potencial o potenciales compradores, deben ser de una escala suficientemente grande para hacer ese desembolso.

También implicaría que los activos a ser vendidos le

den un valor elevado al grupo comprador.

De manera expresa, solo Ricardo Salinas Pliego ha mostrado interés. Pero entre expertos financieros, se ha listado a grupos como Banorte, Santander, Scotia e Inbursa, como posibles.

Y no habría que descartar tampoco a algún grupo que no tenga presencia en México y quiera entrar al mercado mexicano, desde brasileños hasta chinos.

4-¿Puede la autoridad seleccionar al comprador?

No de manera directa. Sin embargo, la operación deberá ser autorizada por las autoridades mexicanas como la Secretaría de Hacienda, el Banxico, la Comisión Nacional Bancaria y de Valores o la Cofece. En el caso de la Afore, también por la Consar.

Rogelio Ramírez de la O dijo ayer a Bloomberg, que la autoridad vigilará el impacto en materia de competencia, además del cumplimiento de todas las regulaciones financieras y fiscales. Así que, influencia y capacidad de veto sí tendrá la autoridad.

5-¿Qué refleja en el fondo esta decisión de Citi?

El mercado financiero está cambiando de manera muy intensa. Según un reporte de la consultora McKinsey, el valor de mercado de los bancos líderes en Estados Unidos era al comenzar 2020 superior en 4.9 veces al de las 10 fintech de más valor. Esta proporción bajó a 3.2 veces hacia el último trimestre del año pasado. Y seguramente va a bajar aún más en este 2022.

Como en casi todos los segmentos de la economía, la acelerada digitalización, así como los efectos de la pandemia, han modificado significativamente los parámetros de la competencia en los mercados financieros y los van a modificar más aún en el futuro inmediato. Los bancos tendrán que adaptarse a ese entorno.

En este contexto quizás veamos otras noticias financieras relevantes en este 2022.



¿Tienes miedo sobre tus finanzas personales?

¿Tienes miedo? Es justificable, venimos de dos años de pandemia que no acaba de terminar; con un impacto económico enorme en nuestras vidas; hay un aumento en los precios de los productos que consumimos; y la reactivación es insuficiente para alcanzar los niveles previos a la contingencia. Sin embargo, necesitamos seguir tomando decisiones y el temor puede conducir a la parálisis o a la equivocación ¿qué hacer?

La respuesta puede estar en un artículo reciente en el WALL STREET JOURNAL, en donde señalan que buscar más información sobre cuestiones monetarias como la gestión de la deuda, la creación de ahorros de emergencia y la diversificación de riesgos, podría aumentar la felicidad general. Se trata de un estudio publicado en 2021 por Finra y el Centro Mundial de Excelencia en Educación Financiera.

Encontraron que incluso antes de la pandemia, un bajo nivel de educación financiera era uno de los principales contribuyentes al estrés y la ansiedad.

Otra investigación descubrió que las personas con mayores ingresos que habían hablado con un asesor eran casi tres veces más felices en comparación con quienes administraban sus propios recursos.

El primer paso es hacer un balance de nuestras finanzas, pues si bien puede haber afectaciones serias como la pérdida del trabajo o un endeudamiento excesivo, también es posible que nos 'apaniquemos' por las noticias y las cosas en casa no estén tan mal como creemos.

Es fundamental separar los síntomas de la enfermedad porque de otra manera seremos incapaces de arreglar la raíz del problema; me explico, tal vez la crisis se vea reflejada en la falta de dinero, sin embargo, puede

ser causada por las deudas, la reducción de los ingresos o por el incremento de los gastos.

Conociendo el tamaño del problema es factible buscar la información necesaria, como sugieren los estudios señalados. Para ello, la recomendación es consultar fuentes confiables.

Por ejemplo, deja de tomar crédito con alternativas de corto plazo y tasa elevada para zafarte de tus compromisos inmediatos; lo único que estarías haciendo es postergar y engrosar las dificultades.

Está también la posibilidad de acercarte a personas que ya hayan pasado por esos problemas o expertos que te den opciones de salida. El simple hecho de exponer tus preocupaciones te permitirá aclarar y sistematizar lo que podría ser una solución.

¿Qué tanto miedo te da la perspectiva económica de 2022? Coméntame en Instagram:

@atovar.castro



¿Negocio del 'homeschool'? Ellos traen millones para eso

Si viajaron a la Riviera Maya durante las pasadas vacaciones, ustedes pudieron confundir a **Felix Oshwald** entre cientos de turistas treintañeros en Tulum.

Este hombre es después de todo, un ser humano que como muchos ve series de Netflix, como la alemana *Kitz*—un drama que versa sobre la clase alta de esa nacionalidad—que devoró durante su estancia en el Caribe nacional.

Pero él no es cualquier personaje. Acaba de recibir 300 millones de euros para **Gostudent**, la compañía de educación que fundó en 2016, y buena parte de ese dinero debe detonar su negocio en **México**. ¿Pero por qué aquí? Primero hay que explicar el dinero.

Como solución a la crisis económica provocada por la pandemia, los gobiernos europeos y la Reserva Federal estadounidense bombardearon de dinero sus economías.

Buena parte de eso fue a dar a las cuentas de grupos inversionistas enormes. Ahora presionados por aumentar el tamaño de ese



capital, apuestan a donde pueden cambiar las cosas de manera más dramática y por tanto, obtener dinero.

Uno de los más activos es el japonés **Softbank**, a través de su **Vision Fund 2**. Este último está

entre los nuevos socios de esta empresa que ofrece clases personalizadas en línea a niños de primaria y secundaria.

Otros que complementaron la más reciente aportación a Gostudent son **Tencent**, **Dragoneer**, **Left Lane Capital** y **Coatue**.

Pregunté a Oshwald sobre esa sensación de recibir 300 millones de euros. ¿Qué se siente?

“Una gran responsabilidad, por los inversionistas, por los empleados, los maestros. Honestamente es un reto. ¿Cómo lo gastas de la forma correcta? hay que priorizar y eso es una gran responsabilidad”, dijo el joven empresario.

Luego está lo de venir a la región. Gostudent vale ya 3 mil millones de euros (70 mil millones de pesos) y aún no termina de “comerse” el mercado europeo del que procede. Tampoco va por Asia, en donde las economías crecen aceleradamente y podría ganar más. ¿Cuál es la razón de venir a este continente?

Una parte importante está en el asunto de la calidad educativa, me expuso Oshwald.

En los países escandinavos los

profesores deben calificarse mucho para obtener un puesto, por lo que su nivel es muy alto, ganan bien y los padres no buscan fuera de las escuelas para preparar a sus hijos. Algo similar ocurre en países como Corea del Sur, en donde el sistema de formación es eficiente.

En Latinoamérica existen excepciones como la región de Ceará, en **Brasil**, expuso el fundador de Gostudent. Ahí los maestros reciben bonos adicionales y capacitación cuando sus alumnos obtienen buenos resultados. Su éxito derivó en una reforma legislativa para consolidar el nuevo Fondo Básico de Desarrollo Educativo (**Fundeb**, en portugués) y aumentar sus recursos del equivalente a 350 millones de dólares en 2021, a 786 millones en 2026, advierte el Banco Mundial.

Pero en países como México prevalece el interés de los padres por complementar la educación que reciben sus hijos, o en algunos casos, de plano sustituirla vía “homeschool”.

Gostudent promete auxiliar a niños en el aprendizaje de materias generales, pero también específicas como matemáticas o inglés, y en conocimientos de nueva generación, como programación.

Cobra alrededor de 300 pesos

por hora, por lo que a diferencia de Europa --en donde sus clientes son de ingresos relativamente bajos-- en México su mercado tiene ingresos medios o medios altos.

Su sistema de inteligencia artificial identifica entre una cartera de 15 mil, al mejor maestro para cada estudiante. En México contratan a quienes pueden pasar tres pruebas: la pedagógica, una de conocimientos y otra de su contexto legal.

Carlos, uno de esos contratados, es ingeniero con maestrías en neurociencia y psicopedagogía que ofrece clases en la plataforma. Desde hace seis meses trabaja cuando él decide, 30 horas a la semana, y gana unos 20 mil pesos al mes. Dice estar feliz.

Oshwald sostiene que al paso que van, deben alcanzar un equilibrio en el negocio en un plazo máximo de un año. Depende de seleccionar a mucha gente como Carlos.

Director General de Proyectos Especiales
y Ediciones Regionales de EL FINANCIERO

“Gostudent promete auxiliar a niños en el aprendizaje de materias generales y específicas”



Ricardo Salinas levanta la mano en la venta de Banamex

Como ya es costumbre, **Ricardo Salinas Pliego** es por lo pronto el único empresario que abiertamente ya levantó la mano y expresó su interés por la posible compra de Banamex. En un ambiente corporativo en el cual la mayor parte de empresarios tiene una actitud retraída y conservadora, contrasta Salinas Pliego por lo abierto de sus estrategias. Gradualmente se ha ido separando del común de sus homólogos en México. Y por la trayectoria de su grupo, lo que es un hecho es que si realmente supone que Banamex le puede dar valor a su organización y como él mismo refirió, el precio es adecuado, tenga la certeza de que iría con todo, como ya es su costumbre. Veremos si no surge por allí una nueva marca al paso de los meses: Azteca-Banamex.

Ganu, la sopa que conquistó a los 'tiburones', se relanzará este año

Ganu Alimentos, la sopa instantánea con 9 por ciento de proteína que conquistó a los 'tiburones' de la televisión: Patricia Armendáriz y Carlos Bremer, hará en este año su relanzamiento, luego de parar operaciones los últimos seis meses por la pandemia.

"Fue un año en que invertimos en tiempos de crisis, no nos



fue tan mal en ventas, pero sí cada vez estaba siendo mucho más difícil cuidar al personal, que eran cuatro personas, seguir con la producción y ventas. En junio 2021 decidimos dejar el contrato de renta del local de manufactura, todas las máquinas son nuestras, que ahorita están en una bodega, para hacer un plan de relanzamiento este año", relató **Daniel Sánchez**, cofundador de GanuAlimentos.

Su maquinaria tiene una capacidad de producción por 20 mil unidades mensuales de sopas, las cuales se comercializaban en su plataforma y en los *marketplaces* de Amazon, Mercado Libre, Canasta Rosa y algunas tiendas en Querétaro y Área Metropolitana.

Sánchez refirió que actualmente hay el interés de tiendas de conveniencia y autoservicio por llevar a Ganu Alimentos a sus anaqueles.

El producto está hecho a base de garbanzo y arroz con sabor a res y para el relanzamiento la

marca sumará opciones de sabor pollo y vegetales.

"En lo que hemos estado trabajando es en un plan de reestructura para hacer un lanzamiento mucho más ordenado y agresivo, esperamos a final del primer trimestre estar en varios puntos de venta, tenemos por ahí el interés de la cadena comercial más grande de México de autoservicio que quiere incluir el producto a nivel nacional en sus anaqueles, además de los *marketplaces*", dijo el cofundador de la empresa.

Wiggot va por 2 mdd para crecer negocio en 2022

Wiggot, una plataforma que facilita a los agentes inmobiliarios la venta de propiedades y su administración, planea levantar una ronda de capital de hasta 2 millones de dólares para ampliar la oferta de vivienda que se coloca en México, no sólo de segunda mano sino nuevos desarrollos nuevos.

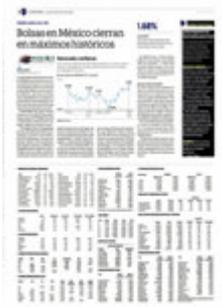
Andrés Errejón, CEO de Wiggot, detalló que con la pandemia, la penetración de plataformas tecnológicas en el mercado inmobiliario ha facilitado miles de transacciones e impulsado el crecimiento de la firma en México, con lo que esperan afianzar más su presencia en el país.

"Se vienen cosas muy buenas para Wiggot como empresa, ya que estamos por cerrar una ronda de inversión, la cual nos va a ayudar a implementar un nuevo negocio que va a nutrir muchísimo no sólo a la plataforma, sino a nuestros usuarios y vamos a involucrar a los desarrolladores inmobiliarios", dijo en entrevista.

Destacó que Wiggot inició con 5 mil usuarios y hoy cuenta ya con 22 mil clientes que en promedio brindan alrededor de cuatro propiedades, con lo que hoy cuentan con alrededor de 250 mil inmuebles en la plataforma.

La compañía destacó que incluso tiene planes de iniciar expansiones hacia otros mercados de América Latina para aprovechar la demanda de las llamadas *second homes* o segundas residencias durante la pandemia.

"Nuestras metas de este año a grandes rasgos son abrir Wiggot en Chile y en Colombia, poder comercializar dentro de Wiggot por medio de nuestros usuarios a los desarrollos inmobiliarios y tener el mayor inventario posible, que sea el centro de negocios inmobiliario en México y Latinoamérica", precisó.



en el mercado local no habrá información económica de relevancia; en Estados Unidos se conocerá el dato de inflación al productor y peticiones de desempleo y subastas de deuda.

EXPECTATIVAS

¿Qué esperan los mercados para hoy?

En el mercado local no habrá información económica de relevancia; en Estados Unidos se conocerá el dato de inflación al productor y peticiones de desempleo y subastas de deuda.

ESTADOS UNIDOS: A las 7:30 horas se informará sobre el dato de la inflación al productor mensual y anual; analistas de BLOOMBERG estiman que la cifra de diciembre se ubicaría en 0.4 por ciento, mientras que la anual en 9.8 por ciento.

A la misma hora, el Departamento de Trabajo reportará las renovaciones de subsidios por desempleo.

Más tarde se realizarán declaraciones por parte de Lael Brainard, miembro del Comité Federal de Mercado Abierto (FOMC, por sus siglas en inglés) y Charles Evans, presidente de la Reserva Federal de Chicago.

EUROPA: Por la mañana el Banco Central Europeo publicará su boletín económico.

— *Rafael Mejía*



MONEDA EN EL AIRE

**Jeanette
Leyva Reus**
 @JLeyvaReus


Citibanamex: cuestión de costos

Mayor eficiencia para el uso del capital que tienen; menos trabajo al operar solo con los grandes clientes e inversionistas institucionales, que implica menor personal y mayor control de prevención de lavado de dinero y financiamiento al terrorismo, y aprovechar salir de un mercado que se vislumbra tendrá menor crecimiento económico en los próximos años y por ende, menor colocación de crédito al consumo que significa menores ganancias, son algunos de los muchos temas que impulsaron que Citi haya decidido vender Banamex este año.

Obviamente la estrategia global de salir de esos negocios en diversos mercados es la razón principal y a decir de conocedores y que están cerca de lo que pasa en Nueva York, también el

perfil de Jane Fraser, que es una especialista en ubicar nichos rentables, –recordemos su experiencia en McKinsey– contribuyeron a que tomara decisiones pensando en cambiar el rumbo a otros nichos y mercados, incluso algunos no dudan en que también en un futuro opte por vender en Estados Unidos parte del negocio de consumo que aún tienen aún; el camino apenas inicia y está dando un mensaje muy especial al frente del gigante estadounidense.

Por lo pronto, a nivel interno, los empleados de Citibanamex este miércoles recibieron el mensaje de Manuel Romo, director en México y de Ernesto Torres, director para América Latina del grupo, de que nada cambiaba para ellos y que continuarán con su labor; anunciaron la apertura de un canal interno para las dudas que

tengan, mensaje que a decir de muchos no tranquilizó del todo, pero al menos tuvieron de primera mano una señal de aliento de que todo irá bien y hay que esperar a ver quien compra, proceso que podría tardar meses.

Otro de los temas que exdirectivos y actuales se preguntan es si se respetarán las condiciones de los jubilados, pensión y servicio médico que hoy tienen y un punto interesante es sobre el gran acervo histórico con que cuentan. Hace 20 años que se vendió el banco, el actual presidente Andrés Manuel López Obrador criticó que los estadounidenses se llevarían las obras en resguardo del banco, lo que finalmente no sucedió porque cuando fue la venta no se incluían que se incluyó en los estatutos sociales que el repertorio permanecería como colección

íntegra en el país y no serían vendidas; ahora al estar incluidas dentro de este proceso, habrá que esperar que decisiones se toman, y si hay alguna intervención del gobierno federal, dado el gran valor que tienen y que forman parte de la historia de nuestro país.

Hace dos décadas las obras fueron valuadas en más de 64 millones de dólares, hoy esos trabajos podrían tener un valor de tres o cuatro veces más, dependiendo el artista. Recordemos que cuentan con cua-

dos de Diego Rivera, el Dr Atl, Remedios Varo, Frida Kahlo, David Alfaro Siqueiros y hay palacios coloniales en Mérida, Michoacán, San Miguel de Allende, Durango y obviamente en el centro de la Ciudad de México, como el ahora museo de los condes del Valparaíso.

Son más de cuatro mil obras dentro del acervo artístico del Banco Nacional de México (Banamex) que la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, la Secretaría de Hacienda y el entonces Consejo Nacional para

la Cultura y las Artes, recibieron en esos años un listado completo de todas esas obras y su valor. Ya veremos que deciden los nuevos dueños hacer con ellas.

En el otro lado de la moneda, para quienes esperan que la familia Harp o Hernández regresen por el banco, de entrada han mencionado cero interés en ello, eso sí hay otros que ya ven todo el sentido y solo sonrían cuando se les pregunta si ya están en el análisis; este volado apenas inicia. Por lo pronto, la moneda está en el aire.



**Inteligencia
Competitiva**

Ernesto Piedras
@ernestopiedras

Espectro radioeléctrico: concesionamiento de la Banda de 6 GHz

El espectro radioeléctrico es el recurso esencial para la transmisión de nuestras comunicaciones. En otras palabras, es una especie de carretera invisible por la que viajan nuestra voz, texto y datos, que nos habilita la operación social, económica, productiva, educativa, cultural y de entretenimiento, entre muchas otras actividades.

Como recurso escaso y sumamente valioso que es el espectro, su administración eficiente y asignación oportuna es fundamental para optimizar la provisión y disponibilidad de servicios de telecomunicaciones. En días recientes, se ha dado inicio al proceso de estandarización de la banda de 6 GHz (6G superior de 6,425 a 7,125 MHz) como porción del espectro radioeléctrico para la transmisión de Telecomunicaciones Móviles Internacionales (IMT).

Banda de 6 GHz para la transformación digital. ¿Se trata de un mero evento de burocracia internacional o debe importarnos? 6 GHz es una de las bandas óptimas para brindar cobertura de área amplia, sin interrupciones y con conexiones de alta capacidad. Se tiene previsto que su concesionamiento a los servicios IMT facilitará la gestión, ayudará a la industria a cumplir requisitos más estrictos y, con ello las redes móviles crearán más valor económico y social que cualquier otra tecnología inalámbrica. Ello, al dotar de mayores capacidades en la provisión de servicios 5G, al mejorar la banda ancha móvil (eMBB, por sus siglas en inglés), al posibilitar el surgimiento de nuevos casos de uso en la industria 4.0, al ayudar a reducir la brecha digital y controlar el cambio climático.

Con todo, justifica la apuesta de la industria móvil por una mayor reserva de espectro.

Los trabajos de desarrollo de estándares de

adjudicación y uso fueron llevados a cabo por el Proyecto de Asociados de Tercera Generación (3GPP) conglomerado de organizaciones encargadas de definir las especificaciones de un sistema global de comunicaciones celulares.

De acuerdo con la GSMA (Global System for Mobile Communications Association), segunda y promueve esta iniciativa para satisfacer el creciente consumo de datos móviles. Proyecta que su adjudicación debe llevarse a cabo en el corto plazo para cumplir con los requisitos de la Unión Internacional de Telecomunicaciones (UIT).

Estatus de la Banda de 6 GHz en México. En nuestro país, es menester avanzar hacia licenciar el espectro en la banda de 6 GHz para lo que el IFT debe considerar la posibilidad de liberar la porción inferior de esta (5,925–6,425 MHz) en el corto plazo y asignar el segmento de 6,425–7,125 MHz para IMT de 5G, en línea con las recomendaciones de la GSMA.

La amplia colaboración del ecosistema de operadores, fabricantes de equipo, de infraestructura, de organizaciones de la industria y de órganos reguladores es fundamental e incluso urgente, para lograr concretar su disponibilidad comercial en 2023. Desde 2019, la UIT, en la Conferencia Mundial de Radiocomunicaciones (WRC-19) aprobó la investigación sobre el desarrollo de IMT en la banda de 6 GHz. En la Conferencia Mundial de 6 GHz, más de 20 empresas y organizaciones de la industria hicieron un llamado para acelerar el referido concesionamiento de la banda de 6 GHz. Es de esperar entonces que el regulador actúe expeditamente, y en línea con las recomendaciones emitidas, hacia un ecosistema óptimo en la provisión de servicios de telecomunicaciones móviles, en el que sean asequibles los estándares más altos.



Sempre Infraestructura, una subsidiaria de propiedad mayoritaria de Sempra, anunció que completó la emisión de 400 millones de dólares de notas senior que vencen en 2023, con lo que la compañía espera reforzar su balance e incrementar la flexibilidad financiera para seguir invirtiendo.

La compañía, resultante de la combinación del negocio de gas natural licuado -Sempra LNG- y de Infraestructura Energética Nova (Enova), dijo en un comunicado que usará los recursos de la oferta para fines corporativos generales, lo cual podría contemplar el repago de deuda.

La compañía también informó que las notas fueron emitidas para pagar una tasa de 3.25 por ciento.

Sigma Alimentos, el brazo productor de cárnicos envasados, lácteos y otros alimentos del conglomerado regional Alfa, llevó a cabo la venta de dos plantas localizadas en Francia al grupo francés Cooperl Arc Atlantique, como parte de una estrategia para consolidar su producción en el viejo continente en un menor número de plantas y generar una mayor eficiencia.

Las fábricas están localizadas en Vernoux-en-Vivarais, en la región de Ardèche, y Monein, en Pyrénées-Atlantique, y están especializadas en la producción de salchichas maduradas tradicionales y jamón de Bayona, respectivamente.

La adquisición, cuyos detalles financieros no fueron revelados, también incluyó inventarios, maquinaria, equipo y edificios.

El acuerdo contempla un periodo de transición de tres años, que permitirá la migración de la producción a otras plantas de Sigma en Europa; tiempo en el que las plantas continuarán con su operación normal y conservarán su plantilla laboral completa.

Checkout.com no recaudó dinero de inversionistas externos hasta 2019. Hoy en día, es una de las empresas emergentes más valiosas del mundo, según The Wall Street Journal.

El procesador de pagos digitales con sede en Londres dijo que recaudó 1,000 millones de dólares en una reciente venta de acciones, que, de acuerdo con personas familiarizadas con el asunto, la valoraron en 40,000 millones de dólares. Nuevos inversionistas, incluidos Franklin Templeton y Qatar Investment

Authority, participaron junto con los existentes, como Insight Partners y Tiger

Global Management.

Desde su primera ronda de recaudación de fondos en 2019, la valoración de Checkout.com se ha multiplicado por 20 y ahora supera la de Instacart y casi todas las demás empresas emergentes.

Checkout.com mueve dinero entre compradores y comerciantes en línea, un negocio que floreció durante la pandemia de Covid-19. El volumen de pagos de la compañía se triplicó tanto en 2020 como en 2021, dijo el director ejecutivo Guillaume Pousaz, y clientes como Netflix y Klarna Bank se beneficiaron de una mayor demanda de sus servicios.

El mes pasado Plus Corp, presideida por Harry Sacal, celebró 15 años en México con el lanzamiento de su plataforma Fast Plus, la cual permite hacer desde cualquier dispositivo, el proceso de solicitud de un crédito en minutos, mismo que tardará un máximo de 48 horas en ser aprobado.

Con dicho producto se apoya de manera eficaz a las pequeñas y medianas empresas para lograr sus objetivos y destaca que el 90% de los clientes de Plus Corp, han tenido recurrencia en el trámite de créditos.

En México y América Latina Plus Corp tiene un gran mercado para actuar ya que en la región hay cerca de 400 millones de consumidores desatendidos.

Grupo Gilinski logró hacerse con 25.42% de las acciones ordinarias del colombiano holding de inversiones Grupo SURA al cierre de una Oferta Pública de Adquisición (OPA), que lo deja a punto de convertirse en el segundo mayor accionista de la firma.

Gilinski, a través de JGDB Holding y con financiamiento del First Bank of Abu Dabi, buscaba un mínimo de 25.34% de las acciones de Grupo SURA y un máximo de 31.68%, por lo que superó su meta inicial.

En la OPA, que se cerró el martes, Gilinski consiguió 118.92 millones de un total de 467.9 millones de acciones, según un informe de la Bolsa de Valores de Colombia.

El precio de compra ofrecido por acción fue de 8.01 dólares, por lo que la transacción superaría los 952.5 millones de dólares.



¿Sólo es una nueva visión estratégica de Citigroup?

Dicen los voceros oficiales del gobierno que Citibanamex está a la venta, a pesar de sus jugosas ganancias. Habría que explicarles que ganancias pasadas no garantizan ganancias futuras y que claramente el balance de riesgos de la economía mexicana ha empeorado.

Algo hay, más allá de la nueva visión estratégica global de Citigroup, como justificó ayer la Secretaría de Hacienda, para que se apresuren a dejar un negocio de banca minorista que el año pasado les dejó alrededor de 20,000 millones de pesos.

Algo hay en el costo de oportunidad de mantenerse en el mercado mexicano que hace que en dos años se hayan fugado del país 24,700 millones de dólares, algo no visto desde la crisis financiera de 1994.

Los rendimientos pasados y la estabilidad del México de las dos primeras décadas del siglo sin duda ya no se parecen a las expectativas de los años por venir y no solo es producto de la pandemia, sino de las decisiones del régimen actual.

Esa también es la visión de otro grupo financiero de Estados Unidos. Resulta que el Bank of America (BoFA) acaba de recortar drásticamente sus expectativas de crecimiento para la economía mexicana, de 2.5 a 1.5% para este 2022.

BoFA acompaña este escenario altamente pesimista con la explicación de que esta caída es resultado de la combinación de políticas públicas conservadoras, gran incertidumbre y bajas expectativas de crecimiento, junto con los incrementos en los casos de Covid-19. Son estos pronósticos los que atienden los que toman decisiones de inversión, no los de la mañanera.

Así, las "jugosas ganancias" se diluyen en

un mercado con malas expectativas de crecimiento y donde el ambiente financiero y político se descompone como consecuencia de las políticas públicas.

Esa misma advertencia fue la que hizo la propia CEO de Citigroup, Jane Fraser, el invierno pasado cuando dijo que México debía consolidar el ambiente de negocios con mayor estabilidad y confianza. Ya para el verano del 2021 Fraser vino a visitar al presidente López Obrador para anunciarle que venderían Banamex.

Nada más políticamente correcto para este grupo financiero estadounidense y para el propio gobierno que presentarlo como "una nueva visión estratégica global". Pero si camina como ganso, grazna como ganso y tiene cara de ganso...

Este proceso de venta no será inmediato, de hecho, no será sencillo porque tiene que aparecer un comprador, o compradores, que tengan la capacidad económica, técnica y legal para hacerse del control de un banco de este tamaño.

De entrada, la Secretaría de Hacienda ya les cerró la puerta a dos instituciones. En su comunicación de ayer dice que serán rigurosos y exigentes en el tema de concentración. Así que, si para fines prácticos, Banamex es el tercer banco más grande del país, el uno y el dos están fuera de la carrera.

Y aquí empieza a jugar otro factor ideológico que distingue al régimen, el nacionalismo.

Ojalá nunca cruce por la cabeza presidencial que esta es la oportunidad para hacer crecer a su Banco del Bienestar. Ahí sí, a ver quién apaga la luz.

Pero ciertamente querrán, y harán todo lo posible, para que sean capitales mexicanos los que conserven la operación y los bienes de este banco estadounidense.

Conserva clientes institucionales

Nueva licencia

Citi continuará operando su negocio de clientes institucionales con una licencia bancaria local.

Ingresos

En los tres primeros trimestres del 2021, el total de los negocios de los que estaría saliendo Citi representaron 3,500 millones de dólares en ingresos.

Sucursales

Existen cerca de 1,300 sucursales de Citibanamex en México y 9,400 cajeros automáticos.



**Competencia
y mercados**

Javier Núñez
@javiernunezmel

Regulación de plataformas en Europa: tres caminos

El tema de las plataformas digitales obsesiona a las autoridades de competencia de todo el mundo, pues se esgrime que sus modelos de negocio tienen características exponenciales que les permitirán monopolizar los mercados y mantenerlos cautivos. Ante ello, se dice, las autoridades deben adelantarse y actuar, regulando ex ante y bajo presunciones de ilegalidad per se, a veces sin ponderar los posibles beneficios a los consumidores y sin seguir los lineamientos conceptuales elementales para identificar una situación de poder de mercado.

Europa ha sido particularmente activa en establecer bases para intervenir en estos mercados. En particular, hay tres posturas jurisdiccionales claramente delineadas, que corresponden a Reino Unido, Alemania y la Comisión Europea.

Reino Unido ha tomado la posición más prudente. Antes de intervenir estructuralmente en algún mercado, las autoridades han decidido crear instituciones para atender los posibles problemas del mundo digital. Sin desconocer la utilidad de las herramientas analíticas tradicionales y aceptando que el estándar del bienestar del consumidor es el adecuado, las autoridades han manifestado la necesidad de reforzar la política de competencia mediante la aplicación de medidas para combatir la concentración de mercados. Para ello las autoridades optaron por crear la Unidad de Mercados Digitales, encargada del desarrollo de herramientas

para establecer códigos de conducta aplicables a empresas que gozan de una posición estratégica singular, así como para promover la movilidad de datos e implementar sistemas abiertos.

Alemania es probablemente el país europeo que más rápidamente ha avanzado en la aplicación de medidas regulatoras. Apenas hace un año, fue reformada la ley de competencia de ese país, para prohibir ciertas conductas de plataformas digitales. El nuevo marco legal permite a la agencia de competencia intervenir de manera temprana en el desarrollo de los mercados, primero, mediante la declaración legal de empresa con una presencia significativa en el mercado y, segundo, mediante la prohibición a estas empresas, de realizar diversas conductas como la auto-preferencia, la obstrucción de actividades comerciales de otros agentes, la creación de barreras mediante el uso de estrategias de procesamiento de datos e impedir la interoperabilidad de productos, servicios o datos, por citar algunas acciones. Alemania ha iniciado procedimientos para aplicar las nuevas disposiciones a Google, Amazon y Apple.

En tercer lugar, la Comisión Europea ha elaborado dos proyectos de ley, en mercados y servicios digitales, de los cuales el primero ya fue aprobado por el Parlamento. De acuerdo con estas leyes, la autoridad focalizará su atención en los llamados gatekeepers, que son empresas digitales que gozan de alta participación

de mercado y que son identificadas a partir del volumen de negocio que las empresas realizan en al menos 3 estados miembro de la Unión Europea. A partir de que una empresa sea declarada gatekeeper, estará obligada a cumplir con diversas obligaciones, como informar a la Comisión Europea sobre las adquisiciones previstas de otros servicios de plataforma o servicios digitales y deberán establecer medidas para permitir alternativas a los usuarios profesionales de plataformas, entre otras disposiciones. El incumplimiento puede acarrear sanciones por hasta el 10 por ciento de los ingresos anuales de la empresa.

Las tres jurisdicciones coinciden en la adopción de un enfoque a priori respecto de la clasificación de las empresas que son el objetivo de las nuevas disposiciones y en la aplicación de un enfoque per se para un conjunto de conductas, que pueden ser benéficas para los consumidores y para la operación eficiente de los mercados, aunque el enfoque británico es más cauteloso y probablemente en la práctica vaya a permitir mayor flexibilidad en la evaluación de las conductas. Debido a que la carga de la prueba de demostrar inocencia recaerá en las empresas, podemos esperar un cúmulo de litigios costosos y duraderos, en los cuales es dudoso que priven criterios de análisis técnico.

**Consultor de Ockham Economic Consulting, especializado en competencia económica y regulación y profesor universitario.*



Perspectivas con Invex Banco

Rodolfo Campuzano Meza*

correo: perspectivas@invex.com, Twitter: @invexbanco.



¿Quedarse o no quedarse en Bolsa?

Desde mi particular punto de vista, la posibilidad de una corrección de mayor tamaño en las bolsas del mundo desarrollado depende de la agresividad y del tamaño de la actual alza en las tasas de interés

Considero que los recientes ajustes en las bolsas se relacionan más con la actitud de los inversionistas con respecto a la previsión de tasas de interés más elevadas, que a la proliferación de contagios de la variante Omicron.

El tema de la pandemia encuentra sus niveles más elevados en la tasa de contagio en el mundo desarrollado y seguramente repuntará en países emergentes. Esto genera la sensación de una parálisis por las medidas de precaución.

Sin embargo, consideramos que las autoridades no endurecerán las medidas de restricción que se vienen aplicando. Hay presión sobre la capacidad hospitalaria pero la menor agresividad de la variante no modifica las expectativas sobre el crecimiento.

Creo que los inversionistas con un horizonte mayor al que implica la actual ola (se habla que puede haber descensos violentos en febrero), podrían retomar la óptica positiva por lo robusto del crecimiento y la continuidad de la recuperación.

Por lo tanto, desde mi particular punto de vista, la posibilidad de una corrección de mayor tamaño en las bolsas del mundo desarrollado depende de la agresividad y del tamaño de la actual alza en las tasas de interés de los principales bancos centrales del mundo, particularmente la Reserva Federal de Estados Unidos (Fed). No hay que dejar de ver

que el movimiento ha sido bastante violento; de cerca de 30 puntos base para los plazos largos en los bonos del tesoro norteamericano; ello implica pérdidas relevantes. La velocidad es insostenible y ya presenciamos una aparente estabilidad.

Los ajustes de la semana pasada se presentaron al publicarse las minutas de la reunión del Comité de Mercados Abiertos de la Fed en donde se arraigó la visión de una postura más dura contra la inflación por parte de los participantes.

Los miembros del Comité no sólo discutieron la necesidad de acelerar el programa de reducción de recompras de bonos que viene haciendo la Fed, sino que también esbozaron la necesidad de activar alzas en la tasa de interés de referencia y también de tomar acciones para reducir su elevado balance, lo cual implicaría no sólo dejar de comprar bonos sino de venderlos en un momento dado, con la consecuente presión sobre los réditos que ello generaría.

Al momento de escribir esta nota los futuros de la tasa de fondos federales asumen que puede haber hasta cuatro incrementos de un cuarto de punto en dicha tasa este año y que el programa de recompras (como ya lo confirmó el presidente de la Fed en esta misma semana) finalizará en marzo. Es un cambio importante con respecto a lo que se percibía en noviembre.

No obstante, a pesar de la advertencia que le hacía la semana pasada con respecto a la casi unánime convicción de que subirán las tasas, nuestra expectativa es que la Fed actuará con gradualidad.

El supuesto más común es que la inflación deberá descender a lo largo del año conforme se presente un comparativo más favorable y se distiendan los nudos en las cadenas de suministro del sector industrial.

Pero, ayer se publicó la inflación anual (7%) más alta desde 1982. Habrá dificultades para controlarla en especial si el tema de la pandemia y las circunstancias de la economía continúan creando escasez de mano de obra e interrupciones en cadenas de suministros. No deberíamos asumir que habrá la percepción de que la inflación está controlada por varios meses hacia adelante, eso quizás puede suceder si acaso hacia finales del año.

Al mismo tiempo, no esperamos medidas adicionales de restricción como la reducción del balance en los próximos doce meses.

Un movimiento gradual hacia tasas mayores y mayor restricción monetaria muy probablemente en el mundo desarrollado mantendrá la premisa de muy bajos rendimientos, si no es que minusvalías importantes, en los títulos de deuda.

¿Qué hacer entonces? Creo que mientras no haya una interrupción sonora, muchos in-

versionistas decidirán mantenerse en acciones. Parece una locura con los precios de hoy, los índices en máximos y las valuaciones estiradas, pero el criterio de que la alternativa es peor podría seguir vigente.

Quizás por eso las bolsas se mueven de nuevo hacia arriba. Tal vez esos inversionistas permanezcan mas tiempo con "el dedo

en el gatillo" para salirse rápido, pero una corrección mayúscula aun no cuenta con el consenso adecuado por que el retiro de la distorsión de la tasa baja no debería ser violento.

**Rodolfo Campuzano Meza es director general de Invex Operadora de Sociedades de Inversión.*

7%

ES LA inflación anual en Estados Unidos, su nivel más alto desde 1982.



En Nuestra opinión, la Reserva Federal actuará con gradualidad en el aumento de tasas de interés. FOTO: REUTERS



¿De qué sirve a la sociedad la discusión en redes sociales?

“Nunca moriría por mis creencias porque podría estar equivocado”.

Bertrand Russell, filósofo, matemático y escritor británico, Premio Nobel de Literatura.

Cotidianamente encontramos en las diferentes redes sociales digitales señalamientos que, sin importar el espectro político del que provengan, hacen un llamado o buscan obtener consenso sobre las posiciones que se expresan. Algunos hacen incluso un llamado a la descalificación tajante de las opiniones contrarias.

En muchos otros casos, lamentablemente, se incurre en un brutal, violento e innecesario ataque y ofensa hacia otros, en ocasiones sin incluso mediar una clara posición de confrontación sobre algún tema particular.

Existe evidencia puntual y probada en múltiples estudios acerca de los sesgos de conducta que impiden que las personas cambiemos fácilmente de opinión y que nos llevan a rechazar la opinión de otros cuando ésta es contraria a nuestras creencias o percepciones.

Sin embargo, pareciera que quienes buscan a través de medios sociales generar cambios de conducta, opinión o percepción, no sólo no reconocen los sesgos de conducta antes descritos, sino que además incurren en formas de expresar y procesar su opinión (o la pretendida información que divulgan) de una forma que acaba por acentuar los problemas de polarización.

Hoy, por ejemplo, algunos que en el pasado pudieran haber sido considerados moderados y que trataban de expresar de manera articulada sus críticas a la visión opuesta –no necesariamente descalificando todo el conjunto de visiones o propuestas de la contraparte ni mucho menos dando el tratamiento de enemigos a los contrarios– pareciera que, ante su incapacidad para generar una respuesta positiva (más allá de la que tienen de quienes ya coincidían con su punto de vista) sienten la necesidad de radicalizar, exacerbar y hacer más beligerante el lenguaje y sus argumentos.

Eso naturalmente los aleja de aquellos sectores que, no siendo abiertamente contrapuestos, pudiesen haber sido parcialmente convencidos a través de un discurso más objetivo y menos confrontativo.

En el estudio “Updating politicized beliefs: How motivated reasoning contributes to polarization”, de Siyan Sude, se encontró que existen muchos mayores niveles de reticencia a modificar las creencias y percepciones propias cuando se trata por ejemplo de temas considerados políticos en los cuales las personas perciben que han invertido tiempo y esfuerzo (de “análisis”, de discusión, de construcción e incluso de discusión frente a otros) en la construcción de una posición que consideran propia.

De esta manera, hoy podemos encontrar frecuentemente personas que pudiesen estar en desacuerdo con algunas áreas puntuales de la política pública actual o incluso en lo general con la gestión del actual gobierno, pero les resulta casi imposible cambiar su percepción política general, dado el tiempo y esfuerzo que “invertieron” en construir esa visión, opinión y percepción política, generalmente basada en la fundada crítica a los gobiernos anteriores y que consideran es incompatible con ejercer una crítica (aún parcial) a la política pública o gubernamental actual.

El estudio, sin embargo, encuentra un elemento importante para quienes, sin importar su visión política, pretenden ser más efectivos en transmitir una visión diferente a ciertos grupos políticos o sociales.

Cuando las personas reciben información política, que en su construcción tiende a tener planteamientos ambiguos, se genera mayor nivel de polarización en la respuesta y son más evidentes los sesgos de rechazo de aquellos que parten de una visión total o parcialmente contraria. Por el contrario, cuando la información que se presenta incorpora más elementos objetivos y menos juicios de valor, tiene una mejor recepción, aun cuando sea parcial.

Hoy la discusión de temas trascendentes requiere más de convencimiento, más argumentos objetivos y menos juicios de valor.

El autor es politólogo, mercadólogo, financiero, especialista en economía conductual y profesor de la Facultad de Economía de la UNAM. CEO de Fibra Educa y Presidente del Consejo para el Fomento del Ahorro Educativo de Mexicana de Becas. raul@martinezsolares.com.mx –síguelo en Twitter @martinezsolares.



En la primera parte hablamos sobre cómo tomar una fotografía de nuestra salud financiera actual mediante el balance personal. Eso nos puede decir muchas cosas, por ejemplo, qué tan grande es nuestro patrimonio o qué tan endeudados estamos. Esto ayuda mucho a darnos una idea de lo que tenemos que hacer para cambiar nuestra situación (o confirmar que vamos por el camino adecuado).

De hecho yo recomiendo hacer este ejercicio de manera regular, cada mes (o por lo menos cada trimestre) porque así podemos ver cómo va evolucionando nuestra situación, si vamos mejor o peor que antes. Y también nos ayuda a entender las razones (esto es lo más importante).

Por ejemplo, a veces el valor de nuestro patrimonio puede bajar y eso no significa necesariamente que vayamos mal. Hay veces que simplemente se trata de un mal mes para los mercados financieros (hay meses muy buenos y otros muy malos –es parte natural de los mercados). No quiere decir que hayamos tomado malas decisiones. Por eso es importante aprender a leer detrás de los números –entender lo que nos dicen.

Ahora bien, el balance personal (cálculo de nuestro patrimonio) es muy importante pero no nos da el panorama completo. También es importante reflexionar sobre nuestra relación con el dinero, saber cómo tomamos nuestras decisiones financieras y saber cómo nos sentimos al respecto.

Recordemos: equivocarnos es necesario y es parte del camino al éxito, pero siempre y cuando aprendamos de esos errores para no cometerlos nuevamente.

Por eso recomiendo a las personas analizar y responderse a sí mismas, por escrito, estas preguntas:

1. ¿Cómo manejas tu dinero? ¿Estás contento con la forma como lo haces?
2. ¿Sientes que el dinero se te va de las manos y no sabes ni en qué?
3. ¿Sabes qué es lo más importante para ti en la vida?
4. ¿Cómo te visualizas en el futuro, particularmente cuando

ya no puedas trabajar? ¿De qué vivirás?

5. ¿Alguna vez te has arrepentido de comprar algo que deseaste mucho, pero que te generó un problema de endeudamiento?

6. Después de calcular tu patrimonio, ¿cuáles son las áreas problemáticas que identificas con tus finanzas personales?

7. ¿Cuáles son tus actitudes acerca del dinero?

8. ¿Sientes una cierta seguridad financiera? ¿O te sientes completamente desprotegido?

9. ¿Cómo te sientes acerca del desenvolvimiento que ha tenido tu vida financiera?

10. Sé honesto contigo mismo: ¿cuáles son las cosas que has ignorado?

11. ¿Qué aspectos financieros te ponen más tenso?

12. ¿Qué aspectos financieros manejas bien?

13. ¿Sobre qué temas te gustaría tener un conocimiento mayor?

14. ¿Qué has podido aprender sobre tus equivocaciones?

15. ¿Qué has podido aprender de los éxitos financieros que has tenido?

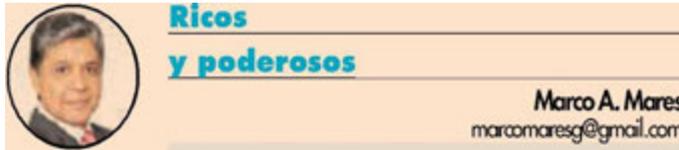
16. ¿Sabes verdaderamente cuánto dinero ganas? Escríbelo.

17. ¿Sabes cuánto y en qué gastas? Escríbelo también.

18. ¿Te sientes cómodo con tus inversiones? ¿Estás seguro y tranquilo con los riesgos de tu portafolio de inversión?

19. ¿Qué pasaría con tu familia si les llegaras a faltar? ¿O contigo si tuvieras un accidente o enfermedad que te impidiera seguir trabajando? ¿Estás preparado?

Desde luego hay muchas más preguntas que nos podríamos hacer, pero el ejercicio de contestar y hacer una reflexión amplia con respecto a todas ellas nos puede ayudar muchísimo a saber no sólo cómo está nuestra salud financiera y cuáles son sus áreas más vulnerables, pero también a esbozar el camino que podemos seguir para darle vuelta a nuestra situación y lograr lo que es más importante para nosotros.



México, EU y Canadá, cumbre ríspida

Este jueves y viernes los representantes de los gobiernos de México, Estados Unidos y Canadá tendrán una reunión virtual y todo indica que podría ser una cumbre ríspida.

Y es que la United States Trade Representative (USTR), la agencia del gobierno de los Estados Unidos responsable de recomendar y desarrollar una política comercial para el Presidente de los Estados Unidos, está siendo fuertemente presionada por legisladores muy influyentes para que endurezca su posición frente a México y Canadá.

Las acusaciones son muy concretas. Acusan de incumplimientos a México y piden que su gobierno haga respetar los intereses de su país en el contexto del acuerdo trilateral de comercio.

Son varios y en diversos temas, los reclamos.

Destaca la preocupación por las políticas y acciones que ha tomado recientemente la Secretaría de Energía y por la iniciativa de Reforma Eléctrica del gobierno mexicano, que desde su juicio, de ser aprobada en los términos planteados, bloquearía arbitrariamente a los inversionistas estadounidenses.

En la víspera, senadores norteamericanos de los partidos Demócrata y Republicano enviaron una carta dirigida a **Katherine Tai**, representante Comercial del gobierno de Estados Unidos, en la que exigieron a la funcionaria que aplique los recursos legales que establece el TMEC para hacer cumplir sus capítulos y hacer respetar los intereses de su país.

La carta la firman **Ron Wyden**, presidente del Comité de Finanzas del Senado de Estados Unidos, y **Mike Crapo**, integrante del mismo comité.

Por otra parte, **Kevin Brady**, miembro de rango del Comité de Medios y Arbitrios de la Cámara de Representantes de Estados Unidos, dirigió una carta a Katherine Tai, representante Comercial de ese país, en la que exigió a la funcionaria hacer respetar los términos del TMEC.

Hay que destacar que **Jayme White**, subrepresentante Comercial del gobierno de Estados Unidos trabajaba hasta hace unos meses para el senador demócrata Wyden.

El equipo mexicano lo encabezará **Luz María de la Mora Sánchez**, subsecretaria de Comercio Exterior, de la Secretaría de Economía,

quien tiene amplia experiencia.

Brady fue mucho más específico y directo en sus acusaciones.

Advertió que la reforma eléctrica retrasaría significativamente la transformación del mercado eléctrico de México en un "sistema confiable, financieramente sólido y bajo en carbono".

Señaló que el gobierno de México ha cancelado 1,866 permisos de importación y exportación de combustibles al sector privado, lo que ha bloqueado los esfuerzos de las empresas norteamericanas de "expandir una red de distribución" en el mercado mexicano, así como la importación de combustibles de refinerías estadounidenses, con altos estándares de seguridad y calidad. Los senadores de los partidos Demócrata y Republicano fueron mucho más amplios en sus comentarios.

Entre los incumplimientos por parte de México al TMEC destacan retrasos en la aplicación de la reforma laboral, obstáculos al comercio de productos biotecnológicos, rezagos a la autorización de productos farmacéuticos, así como la suspensión de permisos de importación de hidrocarburos a más de 80 empresas de energía.

En el caso de que el subrepresentante comercial White incluya en las conversaciones con su contraparte mexicana todos estos reclamos, sin duda, la relación bilateral podría comenzar a tener una mayor tensión.

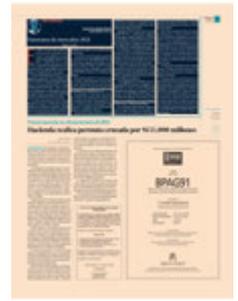
Hay que recordar que en días pasados, el gobierno mexicano solicitó un panel de solución de controversias en el contexto del TMEC por el tema de reglas de origen en la industria automotriz.

Además todavía falta ver si se aplica la decisión del gobierno de Joe Biden para conceder estímulos fiscales a los consumidores que adquieran autos eléctricos hechos en EU.

La manzana de la discordia que probablemente tendrá mayores dificultades, es la relacionada con el tema energético.

En México, han comenzado los preparativos para la discusión en parlamento abierto de la iniciativa. Las dependencias gubernamentales intensificaron su defensa tanto a las políticas adoptadas en materia energética como a la reforma que viene.

El gobierno mexicano ha dicho que es una política energética soberana y en EU empresarios y legisladores aseguran que va en contra del acuerdo comercial trilateral. Veremos.



Panorama de mercados 2021

(PARTE 1 DE 2)

El 2021 fue otro año extraordinario para los mercados accionarios a nivel global y en especial los de Estados Unidos. En el 2021, el S&P 500 tuvo un alza de 27%, superando ampliamente las expectativas de los especialistas que vaticinaban un incremento de 7 por ciento.

El fuerte desempeño del 2021 se da después de alzas de 16% en el 2020 y de 29% en el 2019. Después del descalabro de la crisis financiera del 2008, cuando el S&P perdió 38.5% de su valor, el índice ha presentado un desempeño positivo en todos los años con excepción del 2015 (-0.7%) y del 2018 (-6.2% por ciento).

El común denominador de la última década fue la gran cantidad de liquidez creada por los bancos centrales y el desplome en las tasas de interés que detonaron una búsqueda desesperada por rendimientos en activos con un perfil menos conservador.

La primera ola de liquidez se generó a raíz de la crisis del 2008-2009 con el primer gran programa de estímulos cuantitativos. Entre el 2008 y el 2013 el balance de la Fed se cuadruplicó, pasando de 900,000 millones a 3.6 billones de dólares.

Hacia finales del 2013, la Fed comenzó a reducir gradualmente el monto mensual de inyecciones de recursos frescos hasta concluir su programa de estímulos

cuantitativos en octubre del 2014.

Sin embargo, la Fed siguió reinvertiendo el dinero proveniente de intereses y amortización de estos instrumentos por lo que su balance siguió aumentando hasta alcanzar un máximo de 4.5 billones de dólares en septiembre del 2017.

A partir de principios del 2018, la Fed comenzó un proceso muy gradual de reducción de su balance mediante el retiro de liquidez de los mercados.

Durante el 2018, último año en el que el S&P 500 tuvo un desempeño negativo, la Fed redujo su balance de 4.5 a 4.0 billones de dólares. Durante el 2019 la Fed continuó reduciendo su balance hasta llevarlo a 3.8 billones en septiembre de ese año.

Sin embargo, en septiembre del 2019 la Fed se vio en la necesidad temporal de inyectar liquidez a los mercados como respuesta a una crisis de liquidez en los mercados de dinero de muy de corto plazo.

Aunque la magnitud de dichas inyecciones fue menor en comparación con los programas anteriores de estímulos cuantitativos, el balance de la Fed cerró el 2019 en 4.2 billones de dólares.

Con la llegada de la pandemia a principios del 2020 la Fed se vio obligada a implementar un nuevo y mucho más grande programa de estímulos cuantitativos. Entre marzo y junio del 2020 la Fed inyectó casi 3 billones de dólares, llevando el nivel de activos en su balance a un nuevo máximo

histórico de 7.2 billones de dólares.

En un esfuerzo adicional por mitigar la crisis y otorgar liquidez a los mercados, la Fed anunció una ampliación del programa de inyecciones de liquidez a 120,000 millones de dólares mensuales sin fecha de caducidad.

Este nuevo programa llevó el balance de la Fed a un nuevo máximo histórico de 8.8 billones de dólares al cierre del 2021. No es casualidad que los únicos dos años de la última década en los que el S&P 500 no tuvo un buen desempeño fueron el 2015 (año en el que la Fed redujo la reinversión de intereses del portafolio) y el 2018, año en el que la Fed comenzó a reducir su balance retirando liquidez del mercado.

Es importante entender este contexto porque a finales del año pasado la Fed anunció que comenzaría a normalizar su política monetaria.

El primer paso es una disminución escalonada del monto mensual de inyecciones de liquidez. La Fed dejará de inyectar liquidez en marzo de este año. Asimismo, la Fed ha transmitido su intención de subir la tasa de interés de referencia en por lo menos tres ocasiones durante el 2022 aunque el mercado ya comenzó a descontar cuatro alzas. En la próxima edición de Sin Fronteras analizaremos las perspectivas del S&P 500 para el 2022 dentro de este contexto.



El capital no es una estrategia

- Después de varios años en que los bancos centrales mantuvieron bajas las tasas de interés e inyectaron liquidez en los mercados financieros, las valoraciones de los activos se encuentran en máximos históricos. Si bien los empresarios y los fundadores de capital de riesgo se dicen a sí mismos que "el capital es una estrategia", el financiamiento de burbujas no sustituye a un plan de negocios que puede lograr un flujo de caja positivo.

CAMBRIDGE – Como el resto del mundo, los emprendedores transitaron la última década de años por un entorno financiero sin precedentes. Primero en respuesta a la obstinadamente lenta recuperación de la crisis financiera del 2008 y luego, a la recesión causada por el Covid-19, los principales bancos centrales aplicaron un conjunto de iniciativas no convencionales y programas de compra de activos conocidos en su conjunto como "flexibilización cuantitativa" (FC).

El resultado directo fue una acumulación masiva de reservas financieras en los bancos centrales y en todo el sistema financiero, y la reducción de las tasas de interés nominales sobre los activos financieros libres de riesgo a niveles por debajo de la tasa de inflación. Las tasas de interés son entonces negativas en términos reales (e incluso en términos nominales, en algunos casos).

Los años de políticas monetarias no convencionales también tuvieron un efecto secundario sobre el comportamiento de los inversionistas. En las condiciones que crearon los bancos centrales, los inversionistas (tanto institucionales como minoristas) se tornaron cada vez más agresivos en su búsqueda de rentabilidades reales positivas. No solo aceptaron niveles mayores de riesgo fundamental (esto es, el riesgo de que el fracaso de las empresas arrase con el valor de sus acciones), también están cada vez más dispuestos a aceptar iliquidez: compran acciones que no pueden revender fácilmente.

Un ejemplo dramático de este fenómeno es la avalancha de "capital no tradicional" – el término que usa la Asociación Nacional de Capital de Riesgo (National Venture Capital

Association) para referirse a los fondos mutuos, fondos de cobertura, fondos soberanos, etc. – destinada a empresas privadas con capital de riesgo, con valuaciones históricamente elevadas. Otros son las burbujas de los criptoactivos y la explosión (a menudo, efímera) de acciones "meme", impulsada por las comunidades de Reddit e inversionistas minoristas en aplicaciones como Robinhood.

Finalmente, la oferta aparentemente ilimitada de capital a bajo costo (en términos de dilución de la propiedad) disponible para los emprendedores y empresas de capital de riesgo que financian etapas iniciales tuvo también un tercer efecto: la proliferación de modelos de negocios con poco o ningún potencial para generar un crecimiento sostenible y autofinanciado. Se instaló la idea del "capital como estrategia". En el mundo con baja fricción de los servicios provistos a través de Internet o intermediarios, las empresas emergentes están dispuestas a gastar cantidades cada vez mayores del dinero de otros para conseguir clientes. El objetivo es salir victoriosas en una carrera donde el ganador se queda con todo.

El problema, por supuesto, es que el capital no es una estrategia, sino un recurso cuya oferta y costo han sido históricamente muy variables. Al menos desde la manía holandesa de los tulipanes en la década de 1630 y la burbuja de la Compañía de los Mares del Sur en 1720, la historia financiera ha estado repleta de episodios de excesos especulativos (por eso titulé uno de los capítulos de mi libro *Doing Capitalism in the Innovation Economy* como "la trivialidad de las burbujas").

Cada tanto, estas explosiones de exuberancia de los inversionistas financiaron la implementación de tecnologías

innovadoras a una escala suficiente como para transformar la economía de mercado, como ocurrió con los ferrocarriles, la electrificación e Internet. Que una burbuja sea productiva depende de qué queda después de ella. Pero todas las burbujas estallan, por lo que incluso quienes invierten durante episodios productivos inevitablemente pasan a formar parte de una de dos categorías: los rápidos y los muertos.

El oportunismo es una virtud en el mundo del capital de riesgo. Aprovechar el capital prácticamente gratuito que ofrecen los inversionistas sin interés (ni capacidad) para gestionar empresas es irresistible. Como afirma el viejo dicho "Cuando ofrecen galletas, quédate con todas las que puedas". Si las fuentes no tradicionales de capital están pre-

paradas para licuar las tenencias originales de los inversionistas multiplicando el costo de una manera que solo suele estar disponible a través de ofertas públicas iniciales o en ventas totales a terceros, quienes hacen ventas parciales tendrían que ser extraordinariamente codiciosos como para rechazar la oferta.

Y, sin embargo, el extraordinario aumento en la oferta de capital eliminó la percepción de que es necesario evaluar en forma crítica los modelos y planes de negocios, debilitando la regla de oro del capital de riesgo: quienes tienen el oro fijan las reglas.

En lugar de eso hubo un ajuste del poder entre los emprendedores y los capitalistas de riesgo. Esto resulta evidente en la cantidad cada vez mayor de empresas emergentes cuyos fundadores están afianzados en su control independientemente de la cantidad de capital que captan.

Las sagas gerenciales de Uber, WeWork y Theranos representan las consecuencias corrientes abajo de la inundación desatada por bancos centrales. La fundadora de Theranos, Elizabeth Holmes, puede ser la única a quien atraparon del otro lado de la línea de la responsabilidad penal, cuando hinchó e infló su empresa; pero que no haya otros casos de acciones legales no es excusa para que los inversionistas y miembros de las juntas abandonen sus responsabilidades fiduciarias.

Los emprendedores y capitalistas de riesgo involucrados directamente en la gobernanza de las empresas que financian pueden sobrevivir al inevitable colapso de la burbuja actual si recuerdan que, tarde o temprano, la felicidad corporativa equivale a un flujo de caja positivo. La capacidad para pagar las deudas porque se recibe más efectivo de los clientes de lo que cuesta producir y entregar lo que se vende es algo decididamente distinto de depender de la sostenida bondad de desconocidos financieros no tradicionales. Este tipo de éxito requiere definir, continua y rigurosamente un camino para llegar al flujo de caja positivo a partir de las operaciones, dentro de un plazo limitado por la cantidad de efectivo disponible en el balance.

Si no se encuentra ese camino, consideremos el siguiente consejo de Bernard Baruch, figura legendaria en las finanzas de la primera mitad del siglo XX, que asesoró a presidentes estadounidenses e identificó su profesión frente a un comité del Congreso como "especulador". Cuando le preguntaron cómo ganaba dinero, Baruch respondió: "Vendo antes de tiempo".

Baruch especulaba en el mercado público de acciones, donde podía vender cuando lo deseara, pero los "inversionistas no tradicionales" que alimentan la burbuja actual de capital de riesgo están atrapados, junto con los socios limitados de los fondos de capital de riesgo que patrocinaron las empresas. Ambas vienen disfrutando rentabilidades espectaculares del orden del 50 por ciento.

Pero la vasta mayoría de esos rendimientos representan inversiones ilíquidas, con "valores de mercado" basados en las recientes valuaciones registradas en el financiamiento de etapas más avanzadas o en el valor de empresas de régimen abierto consideradas "comparables". El efectivo enton-

ces será quien las ponga a prueba. Pero, como dijo el memorable Kenny Rogers en "El Apostador":

No solo el capital no es una estrategia sino que un exceso de capital puede eliminar la necesidad que tienen tanto los emprendedores como los inversionistas de mantener una estrategia. Para los capitalistas de riesgo y los inversionistas, eso funcionará hasta el momento en que, de pronto, no haya más galletas.



El autor

- Socio con responsabilidad limitada de la firma de capital privado Warburg Pincus, es profesor afiliado de economía en la Universidad de Cambridge y autor de *Doing Capitalism in the Innovation Economy*.



*"No
cuentes
tu dinero
mientras estés sentado
a la mesa.
Tendrás tiempo suficien-
te para contar sin las
cartas en la mano".*



DINERO

¿Cuánto vale realmente Banamex? // El carry trade y la salida de capitales // Ómicron pegará a todos... a vacunados, más leve

ENRIQUE GALVÁN OCHOA

EN MAYO DE 2001, Citigroup realizó la mayor adquisición de una compañía mexicana –lamentó esta sección en aquellos días que un banco nacional pasaba a control extranjero, después de que había sido salvado de la quiebra por el Fobproa, con dinero de los contribuyentes–. Citi pagaría 12 mil 500 millones de dólares por Grupo Financiero Banamex-Accival. La operación se haría con este esquema: 6 mil 250 millones de dólares en efectivo y el resto en acciones. Los analistas de Wall Street recibieron la noticia con comentarios favorables y consideraron el precio adecuado. Judah Kraushaar, de Merrill Lynch, emitió una nota diciendo que calculaba que Citigroup estaba pagando 28.46 pesos por cada acción de Banacci, lo que suponía una prima de 43 por ciento respecto al valor del día de las acciones. La operación era “excelente tanto desde el punto de vista estratégico como financiero”. Los principales accionistas del grupo financiero que vendió Banamex fueron Roberto Hernández y Alfredo Harp Helú. Saltaron de inmediato a la lista de *Forbes*. La operación se realizó sin pagar impuestos, como recordó recientemente el presidente López Obrador en una mañana.

No es lo mismo...

HAN TRANSCURRIDO 20 años desde que Citigroup compró Banamex por 12 mil 500 millones de dólares. En los medios se dice que ahora podría venderlo hasta en 15 mil millones. ¿Cómo es eso? Año con año ha venido informando a sus accionistas y clientes acerca de su impresionante crecimiento, sus importantes ganancias, la expansión de sus negocios, y su valor sólo ha aumentado 2 mil 500 millones de dólares? El tema podría ser sólo de interés para el vendedor y el probable comprador; sería el caso de un despistado e inexperto grupo financiero (Citigroup) que vende ‘barato’. (*No mamen.*) Sin embargo, tiene implicaciones de carácter fiscal. No es lo mismo pagar impuestos sobre 15 mil millones de dólares que sobre una cantidad mayor que podría reflejar el valor real. Ya en una ocasión Banamex se vendió eludien-

do el pago de impuestos, habrá que estar pendientes del final de la historia.

Campeón del carry trade

MÉXICO CERRÓ 2021 con un récord en salida de capitales de inversionistas extranjeros; la cifra fue de 257 mil 601 millones de pesos, es el mayor registro, superó la marca de 257 mil 239 millones de 2020, según información del Banco de México. Tiene una explicación: llegaron ríos de dólares a comprar Cetes y otros valores del gobierno mexicano cuando la tasa líder del banco alcanzó al nivel de 8 por ciento anual, ganaron a manos llenas y comenzaron a huir conforme bajó. Se conocía a México como el campeón del *carry trade*, que consiste en traer dinero barato para ganar con tasas de interés altas.

Adán Augusto: “hay estabilidad”

ATAJANDO INTERPRETACIONES NEGATIVAS respecto a la venta de Banamex, el secretario de Gobernación, Adán Augusto López Hernández, comentó que en México existe estabilidad económica y que el país continúa siendo atractivo para la inversión. “Repito, las finanzas del país están estables, hay recuperación económica, el peso se mantiene estable, en los últimos 30 años es el gobierno que ha tenido la menor devaluación de nuestra moneda; eso es una señal de confianza de los mercados extranjeros y de los inversionistas nacionales en la buena marcha de la economía del país”, dijo. Adán Augusto está a cargo de la mañana mientras se recupera el presidente López Obrador de su segundo episodio de covid-19.

Ómicron pegará a todos

EL ASESOR MÉDICO de la Casa Blanca, Anthony Fauci, comentó en una reunión con el Centro de Estudios Estratégicos e Internacionales que la variante ómicron eventualmente podría infectar a todos. Esta declaración la brinda mientras el país vecino del norte sigue

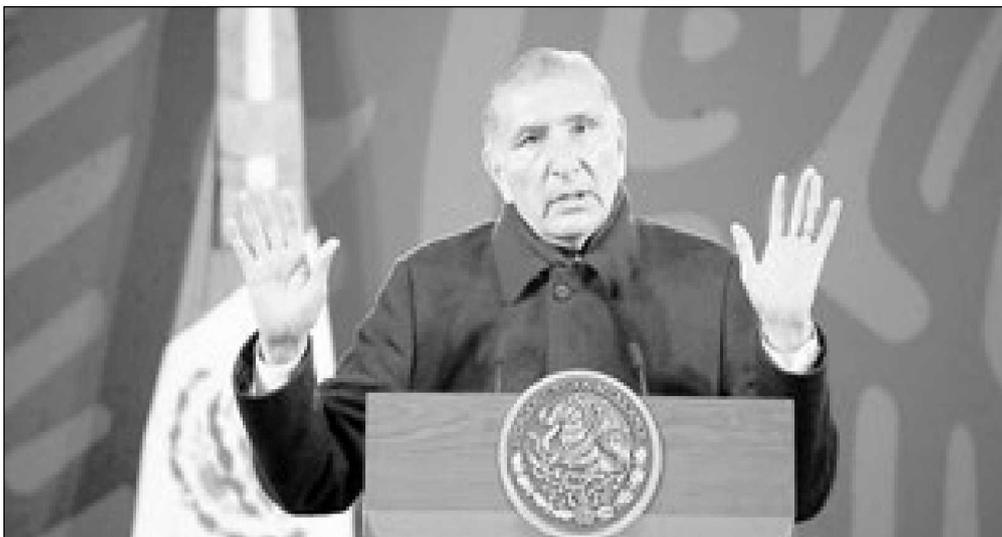
reportando récords históricos de infecciones diarias de covid-19. “Ómicron, con su grado extraordinario y sin precedentes de eficiencia de transmisibilidad, finalmente encontrará a casi todos”, comentó Fauci. También recalcó que quienes no estén vacunados serán los más afectados.

LANZAN EL “HAZTE la PCR” como si costara tres pesos; no lo sé, Juan, o comemos en mi casa un mes o me hago la prueba.

Escribe @adultobonito

Facebook, Twitter: [galvanochoa](#)
Correo: galvanochoa@gmail.com

Ombudsman social



Sobre la venta de Banamex, el secretario de Gobernación, Adán Augusto López, señaló

que México sigue siendo atractivo para la inversión. Foto Cristina Rodríguez



MÉXICO SA

*Banamex: 20 años después, otra vez en venta //
Citigroup hace el fuchi a su clientela “pobre” //
Utilidades por 300 mil millones no le bastan*

CARLOS FERNÁNDEZ-VEGA

CERCA DE 300 mil millones de pesos en utilidades netas (más los jugosos pagarés Fobaproa, la voluminosa cuan permanente devolución de impuestos, la abierta violación de la legislación bancaria nacional, los no pocos negocios paralelos y la impunidad garantizada por el gobierno en turno) no resultaron suficientes ni convincentes para los dueños de Banamex, quienes han puesto a la venta esa institución, fundada en 1884, pero en manos de la trasnacional estadounidense Citigroup desde 2001.

LOS HASTA AHORA dueños de Banamex ya preparan su venta “al mejor postor” por medio del mercado mexicano de valores, con la intención de evadir al fisco (como lo hicieron en 2001, con la complacencia de Vicente Fox y su secretario de Hacienda, Francisco Gil Díaz, los especuladores bursátiles nacionales que se quedaron con la institución gracias a la reprivatización salinista de la banca en 1991-1992), de tal suerte que la autoridad del Servicio de Administración Tributaria (SAT) debe estar a las vivas con este tipo de maniobras, mismas que, a lo largo de los años, han sangrado al erario.

DE ACUERDO CON el comunicado divulgado por Citigroup, la decisión de vender Banamex “forma parte de una nueva visión estratégica global y no guarda relación con las perspectivas económicas de México”, de tal suerte que pone a disposición de los interesados todo lo relacionado con esa institución financiera: “marca, banco, sucursales, cajeros, Afore” y demás, sin dejar a un lado el espléndido cuan voluminoso acervo cultural acumulado a lo largo de casi 140 años de existencia.

ENTONCES, LA TRASNACIONAL se va, pero no se va, puesto que sus directivos han anunciado que “operará con una nueva licencia bancaria en México que se concentrará en atender a grandes corporativos y a gestionar la inversión de clientes con grandes fortunas” (*La Jornada*, Julio Gutiérrez), es decir, para Citigroup el seg-

mento “pobre” de su clientela mexicana –a la que le brinda un pésimo servicio y le cobra hasta por respirar– no le deja suficiente ganancia, por mucho que represente “seis de cada 10 pesos de sus ingresos en el país” (ídem).

EN TIEMPOS DE la banca privada mexicana –previa a la expropiación lopezportillista de

1982– Banamex y Bancomer permanentemente se peleaban el primer lugar en el mercado nacional, pero a partir de la extranjerización (Zedillo-Fox) del sistema financiero del país la trasnacional española BBVA desbancó al otrora Banco Nacional de México hasta llevarlo a una lejana cuarta posición en el mercado. Con todo, la institución que ahora ponen a la venta es una de las que registran mayores utilidades netas.

DESDE SU VENTA a Citigroup, Banamex acumula cerca de 300 mil millones de pesos en utilidades netas. De este total alrededor de 62 mil millones corresponden a los tres años de gobierno del presidente López Obrador. El resto, en los gobiernos de Fox, Calderón y Peña Nieto. Por cierto, Citigroup, con un historial por demás sucio, fue el primer banco extranjero en establecerse en México. Eso fue en 1929. Setenta y dos años después, compró Banamex a la caterva de especuladores que lo recibieron de Carlos Salinas, en una operación que –libre de impuestos– Fox calificó como “la venta del siglo”. Y en las dos década siguientes la trasnacional estadounidense se dedicó a exprimir a su clientela “pobre” que ahora tanto disgusto le provoca.

PARA OBTENER UNA nueva licencia bancaria –una vez abandonado Banamex, previo multimillonario ingreso por su venta–, Citigroup deberá pasar por las instancias legales nacionales, aunque es notorio que tiene adelantado el numerito. Dice la Secretaría de Hacienda que la trasnacional estadounidense “avisó oportunamente de su salida a las autoridades de México”, más que “por razones de confidencialidad y para no causar especulación en el mercado previo al anuncio no lo hicieron público. La presidenta

del grupo, Jane Fraser, vino a nuestro país para explicar esta decisión”.

DE CUALQUIER FORMA, los tiradores por Banamex serán los de siempre, con lo que el de por sí concentrado sistema bancario dará otro paso adelante.

Las rebanadas del pastel

DICE CITIGROUP QUE la venta de Banamex “no implica riesgos” para su clientela, pero, dada la aterradora experiencia de los usuarios del sistema bancario que opera en el país, nada mal estaría que los cuentahabientes de esa institución tomen sus precauciones y mientras más rápido, mejor. Recuerden que la burra no era arisca...

cfvmexico_sa@hotmail.com



▲ América Latina es la región del mundo con la mayor desaceleración de crecimiento,

señaló Alicia Bárcena, secretaria ejecutiva de la Cepal. Foto de la página web de la institución



•GENTE DETRÁS DEL DINERO

Viene alza hasta de 25% en cemento

Por Mauricio Flores



mauricio.flores@razon.com.mx

En cosa de días las 6 firmas de cemento y concreto que operan en el país inician –cada una conforme a su propia estrategia comercial– aumentos en el precio del insumo estratégico para construir infraestructura, vivienda y espacios comerciales e industriales: la Cámara Nacional del Cemento, que encabeza Jaime Rocha, recién expuso a sus clientes privados y de Gobierno que el aumento de los insumos en hasta 50% hace insostenibles los actuales precios.

A lo largo de 2021 el precio del cemento subió 16% en promedio, pero los costos de energía (gas, coque, electricidad), así como de los costos de transporte y logística, han pulverizado las eficiencias incorporadas por productores como Cemex, que lleva Fernando González, Cruz Azul, que preside José Antonio Marín, Holcim, que dirige Jaime Hill, Fortaleza, al mando del mismo Jaime Rocha, Cementos Moctezuma, que lleva José María Barroso, y Cementos Chihuahua, al mando de Enrique Escalante. Dependiendo de la compañía y sus respectivas estrategias comerciales, se prevé aumentos de entre 15% y 25% en breve.

La inflación de materiales de construcción coloca contra la pared a esta actividad, que tiene impacto múltiple en toda la cadena productiva del país. Tanto acero, metales, cristal, agregados y ahora cemento, son motivo de seria preocupación tanto en Canacem como en la Cámara Nacional de Vivienda, que encabeza Gonzalo Méndez, como en la Cámara Mexicana de la Industria de la Construcción, presidida por Francisco Soleares.

Por ello, desarrollan un plan de acción para amortiguar el impacto inflacionario y para lo cual se requerirá la participación del Gobierno federal..., tal y como se le ha informado a la secretaria de Economía, Tatiana Clouthier. El uso de energías alternativas, facilidades regulatorias y cierto tipo de estímulos a los precios de la energía (pues

con la contrareforma eléctrica de Manuel Bartlett, es inminente el aumento del fluido) estarían en dicho plan emergente.

Roncha por Banamex. No cualquiera tiene a la mano decenas de miles de millones de dólares para comprar el paquete total de Banamex. Tal vez ni siquiera el gigante Santander, al mando de Ana Botín, tenga la palanca propia para ello. No sería raro, por tanto, que se formen grupos diferentes para hacerse de los activos de la institución que hoy dirige Manuel Romo, dado que la oferta de venta inició con un claro anuncio público con el objetivo de impulsar el precio de la puja. Esa presión atraería a fondos de inversión gigantes como BlackRock, que lleva Laurence Fink. Y el análisis que efectúen los grupos de inversionistas que se congreguen por iniciativa de Ricardo Salinas Pliego, o por Carlos Hank Rhon, por iniciativa de Carlos Slim o de Alfonso Romo, con seguridad contemplarán la competencia que representan las *Fintech* y las criptomonedas en el negocio de banca comercial. Pero también evaluarán la banca de Gobierno y divisas pues, cuando menos por ahora, el objetivo del Banco del Bienestar (encargado a Víctor Lamoyi) es acaparar el mercado de remesas y eventualmente dispersor básico del presupuesto federal. Los pros y los contras, pues.

IMSS-Salud: más cambios en puerta. Los cambios en el gabinete presidencial de esta

semana indican que Andrés Manuel López Obrador busca hacer más integrado a su primer círculo. Llama la atención que Javier May Rodríguez, quien despachaba en la Secretaría de Bienestar, llega a Fonatur para continuar el Tren Maya en lugar de Rogelio Jiménez Pons, quien ahora será subsecretario de Transporte en la SICT, con no pocos y formidables retos. A su vez, a Bienestar asciende Ariadna Montiel Reyes..., y ello anticipa lo que sería una nueva ronda de cambios: uno de ellos sería Rodolfo Lehmann Mendoza a quien se menciona para sustituir a Jorge Alcocer en la Secretaría de Salud. El tabasqueño Lehmann Mendoza es médico egresado de la UNAM, con especialidad en traumatología, ortopedia, artroscopia y en reemplazos articulares, maestrías en gestión y políticas públicas y actualmente subdirector de servicios de salud en Pemex. Ojo.

Elección petroleros. En diciembre pasado las 36 secciones del Sindicato de Trabajadores Petroleros de la República Mexicana eligieron a Ricardo Aldana como su candidato para competir por la dirigencia nacional del gremio el 31 de enero. Los otros 21 contendientes por el liderazgo nacional no obtuvieron tal apoyo. Todo indica que los petroleros en su mayoría se identifican con un sindicato que defiende sus derechos y un patrón que garantiza un alto estándar de condiciones de trabajo. Veremos los resultados.



• NUEVOS HORIZONTES



La industria de la construcción y la recuperación económica

Por Pablo Vargas Fernández del Busto

La industria de la construcción ha jugado un papel relevante como palanca de desarrollo a lo largo de la historia económica de México, ocupa la cuarta posición en la estructura del Producto Interno Bruto (PIB) y el tercer lugar como generador de empleo.

Durante los últimos 10 años se ha visto fuertemente afectada, y sufrió su peor crisis durante el 2020: de representar el 7.4% del PIB Nacional en 2013, su participación disminuyó a 6.6% en 2019 y 6.4% en 2020 (Inegi).

El sector comenzó a debilitarse cuando iniciaron los recortes del gasto público al segmento de obras de ingeniería civil. De 2013 a 2020 el gasto público destinado a este concepto se redujo 40%, por lo que el sector pudo mantenerse a flote gracias a la construcción de edificación por parte de empresas privadas. A pesar de un leve crecimiento de 2015 a 2018, en 2019 se registró una fuerte caída, y se ubicó en niveles inferiores a los de la crisis de 2009.

La declaración de emergencia sanitaria por la pandemia complicó más el panorama para la industria de la construcción, principalmente para las pequeñas y medianas empresas. El año pasado el PIB de la construcción sufrió uno de sus peores desplomes, con una tasa de crecimiento de -17.4% con respecto al año anterior.

El sector también se vio impactado por el costo de la materia prima; los insumos de importación, como el acero, el aluminio y el cobre, se vieron afectados por el aumento de precios que generó la escasez de materia prima al interrumpirse las cadenas de suministro.

Durante el mes de mayo del 2020 el personal ocupado

en la industria de la construcción registró sus niveles más bajos, llegando a un total de 413,029 personas, una pérdida del 18.7% respecto al mismo mes del año anterior. A pesar del repunte iniciado en 2021, no se ha podido llegar a los niveles de empleo que existían antes de la pandemia.

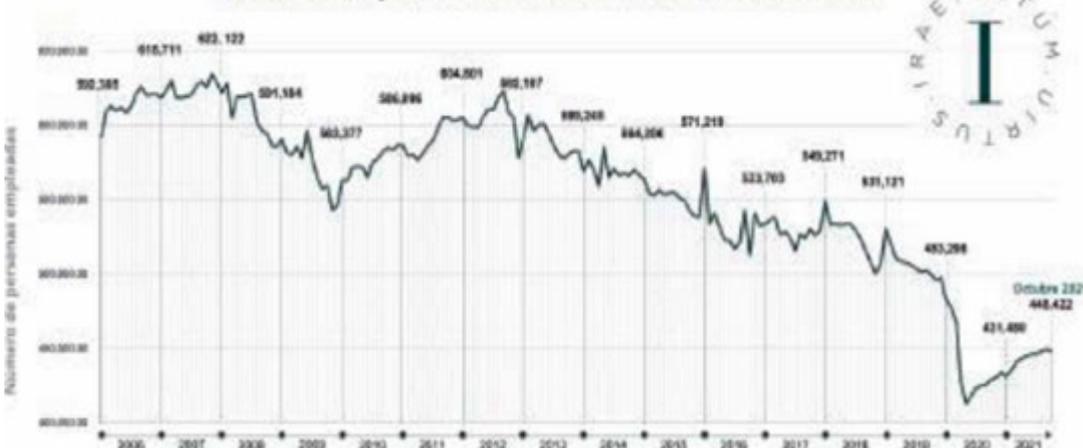
Se requiere de una estrategia integral, para que el sector retome su posición y pueda jalar a otras actividades económicas. El principal reto de la construcción es que las empresas de la industria recuperen la participación que tenían previa a la crisis, para ello será necesario ofrecer alternativas a aquellas que se han visto más afectadas, mediante políticas que fomenten el aumento de la inversión.

Por un lado, se vuelve crítica la disponibilidad de recursos para la inversión pública, que esta inversión se distribuya de forma equitativa alrededor de todo el país con el fin de lograr una recuperación generalizada. Actualmente el presupuesto federal está concentrado en algunas entidades, por lo que su efecto multiplicador se encuentra limitado a pocas empresas y pocos lugares.

Por su parte, la construcción privada se encuentra retraída, a la expectativa y con falta de confianza debido a la incertidumbre que hay en el país. Es indispensable que el gobierno brinde certeza a la iniciativa privada para que inviertan su dinero en proyectos de infraestructura que beneficien a México y que impacten en un crecimiento económico más integral.

Estas medidas harán que las empresas constructoras desarrollen estrategias y modelos de negocio que les permitan trascender los retos que plantea la situación actual.

Personal ocupado en la industria de la construcción



Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI (Series calculadas por métodos econométricos a partir de la Encuesta Nacional de Empresas Constructoras)



• PESOS Y CONTRAPESOS

Por Arturo
Damm Arnal

Ilógico

Las inversiones directas son importantes porque de ellas dependen la producción de bienes y servicios, con los que satisfacemos nuestras necesidades, y con la que se mide el crecimiento de la economía; la creación de empleos, puesto que para producir alguien tiene que trabajar; la generación de ingresos, ya que a quien trabaja se le paga por hacerlo; el bienestar de las personas, que depende de los empleos y los ingresos.

Las inversiones directas dependen de la confianza de los empresarios para llevarlas a cabo, confianza que depende de la competitividad del país, de su capacidad para atraerlas, retenerlas y multiplicarlas, competitividad que depende de variables que van, desde la infraestructura de comunicaciones y transportes, pasando por las leyes laborales y las prácticas sindicales, hasta el tema de los impuestos, y muchas otras.

Según el Índice de Confianza Empresarial del INEGI, que va de cero a cien, siendo cero desconfianza total y cien total confianza, la confianza de los empresarios de la manufactura, la construcción y el comercio para invertir directamente en México en agosto, septiembre y octubre pasados fue 30.5, 31.1 y 32.3, por lo que en septiembre y oc-

tubre la confianza de los empresarios para invertir directamente en México, que siguió siendo baja, más cerca de cero que de cien, aumentó, lo cual debería haberse traducido en un aumento en las inversiones directas, algo que no sucedió.

Según el Indicador de la Inversión Fija Bruta, que se realiza en instalaciones, maquinaria y equipo, siendo parte esencial de las inversiones directas, por lo que el comportamiento de las primeras es un buen indicador del comportamiento de las segundas, en términos mensuales, comparando cada mes con el mes anterior, en agosto, septiembre y octubre (no tenemos información más actualizada), tuvo este comportamiento: más 1.5, menos 1.6, cero por ciento.

Mientras la confianza de los empresarios para invertir directamente aumentó en septiembre y octubre, lo cual tendría que haberse traducido en un incremento en dichas inversiones, en septiembre las inversiones directas decrecieron 1.6 por ciento y en octubre no crecieron. Más confianza menos inversiones, ilógico.

¿Quiere lo anterior decir que el Índice de Confianza Empresarial del INEGI está mal hecho? No. Lo que quiere decir es que los empresarios encuestados no pensaron con cuidado su respuesta, que se dejaron llevar por cierto optimismo a la hora de responder, optimismo que no se confirmó en la práctica, a la hora de invertir directamente.

La verdadera "encuesta" que muestra la confianza empresarial para invertir directamente en México no es la del Índice de Confianza Empresarial (palabras), sino el Indicador de la Inversión Fija Bruta (hechos), hechos que desmienten a las palabras.



IN- VER- SIONES

DE ROSENZWEIG

White & Case México tiene un nuevo socio

Desde el pasado 1 de enero, el bufete de abogados White & Case designó al abogado Francisco de Rosenzweig, quien fuera subsecretario de Comercio Exterior con el ex presidente Felipe Calderón como su nuevo socio ejecutivo. También nombró a Carlos Mainero como socio administrador. Los cambios se dan en el marco de su 30 aniversario en México.

CANACINTRA

Arrancan campaña para la presidencia

Quien dio el banderazo para el arranque de campaña para la presidencia nacional de la Canacindra para el periodo 2022-2023 fue el empresario José Antonio Centeno Reyes, el cual busca sustituir a Enoch Castellanos, actual titular del organismo, y ha sido vicepresidente nacional de Sectores y Ramas Industriales en la misma cámara.

AUTOMOTRIZ

MG Motors abarca ya 1.6% de mercado local

A 14 meses de su llegada al país, MG Motors México, que presi-

de Zhang Wei, ya cuenta con 1.6% de participación del mercado nacional y más de 16 mil clientes, que significan un aumento interanual de 2 mil 77%. A noviembre la firma colocó 2 mil 325 unidades. En su primer aniversario tiene una cobertura de 80% del territorio.

NUEVA DIRECTORA

Pinterest amplía su oficina en la capital

Con la misión de crecer sus ventas en el mercado de habla hispana, la red social Pinterest, contrató a Laura Corral como directora de ventas para México y América Latina, quien tiene 15 años de experiencia como ejecutiva de Google, Amazon Advertising y publicaciones de estilo de vida y femeninas.

FERRETERA

Plataforma Tul logra recaudar 181 mdd

Con la idea de fortalecer su presencia en México y Brasil, la plataforma de ferreteras Tul levantó una ronda de inversión por 181 millones de dólares liderada por los fondos Avenir Growth Capital y por 8VC con sede en Austin, Texas. Con esto la *startup* se posiciona como un futuro unicornio latinoamericano.



APUNTES FINANCIEROS

**JULIO
SERRANO
ESPINOSA**

juliose28@hotmail.com



Citi vende Banamex: ¿señal de desconfianza?

Citi anunció el martes que venderá su negocio de banca de consumo y empresarial en México. Esto significa desprenderse de lo que antes se le conocía como Banamex (y desde 2016 Citibanamex). ¿Qué quiere decir esto de la confianza de uno de los principales bancos de Estados Unidos en el futuro de México?

Aunque lleva operando en el país desde hace más de un siglo, Citi se metió al negocio bancario de menudeo al adquirir Banamex en 2001. La decisión de venderlo después de 20 años responde a un cambio de prioridades estratégicas y no a su falta de entusiasmo por nuestro país. Citi tiene una nueva CEO, **Jane Fraser**, con nuevas ideas sobre qué segmentos del negocio privilegiar (y cuáles no). Ya se deshizo de subsidiarias de banca de consumo en Europa y en Asia. Ahora es el turno de México. En otras palabras: no es personal.

Además, Citi no abandona por completo el país. Mantendrá su negocio de clientes institucionales y de banca privada y de inversión. La propia **Fraser** afirmó: "México es un mercado prioridad para Citi, eso no va a cambiar... tenemos confianza en la trayectoria del país".

Banamex es un buen negocio con potencial. No ha tenido el desempeño estelar de lo que era Bancomer (ahora BBVA), pero genera un flujo considerable. Sus ganancias antes de impuestos en los primeros nueve meses de 2021 fueron mil 200 millones de dólares. Es uno de los bancos más grandes de México. Si

la movida de Citi reflejara desconfianza en el futuro del país, entonces podremos anticipar poco interés en comprar Banamex. Todo lo contrario. Interés habrá y de sobra.

Seguramente se apuntarán extranjeros. Pueden ser bancos con presencia en México, como Santander, Bank of America, Scotiabank o HSBC, o algún otro con ganas de entrar, como Wells Fargo o Itaú. También habrá interés local. De que habrá varios jugadores dispuestos a apostar miles de millones de dólares en comprar un banco en México podemos estar seguros.

Lo que se ve más difícil es que sea un comprador nacional dado el tamaño de Banamex. Un banco con la capacidad financiera, como Banorte, puede enfrentar problemas por concentración de mercado. Están Banco Azteca e Inbursa, pero aquí puede existir un tema de acumulación de poder de los grupos de control. Fuera de estas opciones, hay pocos grupos mexicanos con el músculo para realizar una operación como esta. Es una pena. La banca mexicana tiene poco de mexicana desde que fue expropiada en 1982. No estaría mal que se ampliara la participación nacional.

Otra opción que no ha descartado Citi es colocar en bolsa a Banamex. Bajo cualquier escenario, dado que la banca es un sector estratégico y muy regulado, el gobierno de **López Obrador** jugará un papel en el desenlace. Veremos qué hace. De lo que no tendrá que preocuparse es de falta de tiradores por desconfianza. Lo que deberá buscar es que quien se quede con Banamex venga con ganas de sacudir el sector bancario para generar mayor competencia y darles un mejor servicio a los consumidores. ■



VIVIR COMO REINA Y GASTAR COMO PLEBEYA

REGINA
REYES-
HEROLES C.

@vivircomoreina



Estamos desgastados

Los contagios suben, ómicron amenaza con sumar meses de pandemia a los 20 superados, y en México ya no hay energía para levantar el cachete del piso.

Cada vez menos empleados creen que son importantes para las empresas. Según el estudio *Health on Demand*, de Mercer Marsh Beneficios, de 2019 a 2021 el porcentaje de mexicanos que sienten que su bienestar es importante para su empleador bajó de 44 a 36 por ciento.

A esto hay que sumar el repentino cambio de la pandemia, pues “veníamos de una aparente calma y la explosión de contagios genera incertidumbre y compromete más la salud mental de las personas”, me dijo **Ariel Almazán**, director de Wellness, Health & Claims en Mercer Marsh Beneficios México.

Por eso, tres de cada cinco empleados en México (63 por ciento) están estresados a diario, según *Health on Demand*, y es urgente que las empresas les muestren que sí importan. Sin empleados no hay negocio sostenible, se pierde rentabilidad, y ya ni hablar del compromiso.

El *burnout* o desgaste profesional es un síndrome compuesto por tres variables:

1. El agotamiento emocional. “Una pérdida progresiva de energía con una continua fatiga física y mental”, me explicó **Ariel**.

2. La despersonalización. “Nos volvemos como robots y elaboramos una barrera para protegernos y nuestras relaciones e interac-

ciones ya no son conscientes”.

3. El abandono de la necesidad de realización personal en el trabajo. El trabajo pierde valor y disminuye la inquietud de crecer.

“Estamos en un momento álgido y las organizaciones deben echar a andar los protocolos y acciones aprendidas”, me dijo **Ariel**.

Esta vez, hay que poner al empleado al centro y mirar la salud física y la mental.

En 2020 las empresas se adaptaron, cuidaron a los más vulnerables y aminoraron riesgos. Todo protocolo implementado permitió seguir operando y poner el foco en la resiliencia durante 2021.

Este año es necesario retomar esos protocolos balanceando la salud física y mental de las personas, incluso cuando se discute el trabajo presencial. Es un año para reinventar esa relación entre la empresa y los colaboradores y, sobre todo, mostrar que sí importa.

Una parte esencial de esta relación está en los beneficios. En México solo dos de cada 10 empresas aumentaron sus presupuestos para optimizar los planes, según *Reinventando los beneficios*, de Mercer Marsh Beneficios. Para muchas organizaciones la clave está en revisar sus beneficios e invertir de forma inteligente en salud y bienestar. Porque, como me dijo **Ariel**, “los empleados con apoyo hacen una plantilla más resistente y eso invariablemente se traduce en un mayor rendimiento en la organización”. Hoy necesitamos salud mental y física, y si las empresas lo entienden y nos apoyan, como los 20 meses anteriores, responderemos con productividad y lealtad. ■



OPINIÓN

ANÁLISIS DE CIBERSEGURIDAD

JAIME BERDITTCHEVSKY

“Propósitos Digitales” para un 2022 más seguro

A pesar de que diariamente somos beneficiarios de la tecnología y que vivimos permanentemente conectados a Internet para realizar buena parte de nuestras actividades cotidianas, ¿cuántos de nosotros incluimos “propósitos digitales” en la lista de Año Nuevo? Tener hábitos digitales seguros es tan importante como mantener las finanzas sanas, mejorar nuestra alimentación, hacer ejercicio o leer más libros cada año.

El Año Nuevo es una gran oportunidad para dejar atrás los malos hábitos que tenemos cuando se trata de convivir con la tecnología: usamos nuestra fecha de nacimiento como contraseña; no establecemos ningún candado de privacidad en las redes sociales que utilizamos; o no resguardamos adecuadamente la información que tenemos almacenada en nuestros dispositivos móviles, que son una especie de archivo con una buena parte de nuestra vida personal, laboral e incluso financiera.

Desde Kaspersky les compartimos cinco “propósitos digitales” que podemos usar como base para que este año que recién comienza sea más seguro en todos los ámbitos: personal, familiar y profesional.

El primero es crear contraseñas seguras: De acuerdo con estadísticas de Kaspersky, 31% de las personas en México utiliza una misma clave para todos los sitios de internet, y en muchas ocasiones esa contraseña es un dato fácil de adivinar. Una alternativa para crear contraseñas seguras es utilizar palabras que combinen el uso de mayúsculas, minúsculas, números y caracteres especiales.

Segundo “propósito digital”: Cuida la privacidad de tu teléfono y tablet; una encuesta de Kaspersky reveló que los internautas mexicanos son susceptibles de convertirse en presa fácil de los ciberdelincuentes por descuido, ya

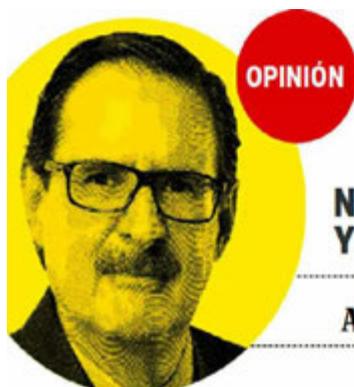
que 12% de ellos no cuenta con una contraseña de acceso a sus dispositivos móviles; 34% ha compartido su clave de acceso a smartphones y tablets, y 79% deja abiertas sus sesiones en los dispositivos. También es recomendable que revisemos detenidamente cuáles son aquellas aplicaciones que hemos descargado y verificar qué permisos otorgamos a las apps.

Tercero: Revisar qué datos compartimos en redes sociales y ajustar la privacidad de nuestros perfiles. Invertir unos cuantos minutos en revisar los perfiles en cada una de las aplicaciones que usamos con frecuencia nos puede ahorrar horas de angustia por un robo de información o de identidad.

El cuarto “propósito digital” es aprender a usar la autenticación de dos factores. Hoy son muchas las aplicaciones, incluidas las apps bancarias, que ofrecen a los usuarios la opción de utilizar la autenticación de dos factores, lo que ayuda a tener una capa de protección adicional. Existe un segundo beneficio que brinda esta herramienta y es permitirte saber cuando alguien ha intentado ingresar a tu cuenta sin autorización.

Como quinto propósito digital: verifiquemos antes de abrir o compartir enlaces o links. Tomar precauciones antes de hacer clic en enlaces recibidos por correo electrónico, mensajes de SMS y redes sociales debe ser un comportamiento instintivo para los usuarios, igual que mirar para ambos lados antes de cruzar la calle.

Si la mayoría de los usuarios contara con una educación digital básica, no existirían muchas de las estafas que hoy explotan la ignorancia y falta de atención de las personas, pues éstas no serían rentables. Hagamos juntos un 2022 ciberseguro para todos.



NOMBRES, NOMBRES Y... NOMBRES

ALBERTO AGUILAR

Concamín por ajustar costos en cadenas vs inflación y primer round con CMIC y Canadevi

Este 2022 inició con enormes interrogantes en la escena económica, ya que además de que el mercado interno sigue apagado y la inflación amenaza con aferrarse, otra vez enfrentamos una nueva ola de contagios por la variante Ómicron, que tampoco ayudará a la actividad.

Para las empresas el horizonte es complicado, porque igualmente el peso se ve presionado y las tasas podrían remontar hasta 7% a fin de año.

También la economía quizá no crezca ni el 2%. El Bank of América que comanda **Emilio Romano** ya ajustó su expectativa a sólo 1.5% y otros seguirían sus pasos.

En ese sentido la IP busca reaccionar para amortiguar la situación.

Concamín que preside **José Abugaber**

formuló a finales del año algunos planteamientos a Economía. Sus miembros cerraron su agenda 2021 con un encuentro con **Tatiana Clouthier**.

Entre los puntos está lograr que en el sexenio del presidente **Andrés Manuel López Obrador** se privilegien las compras del gobierno en favor de las empresas mexicanas para sustituir importaciones. Las pymes deben ser un foco nodal. Por igual debe insistirse en lograr una mayor integración del producto mexicano en las exportaciones.

Sin embargo la prioridad se enfocará en controlar la inflación. Las industrias y el comercio vía ANTAD que comanda **Vicente Yáñez** deben poner de su parte.

Por lo pronto ya se inició un ejercicio con el

rubro de la construcción vía la CMIC que preside **Francisco Solares**, CANADEVI de **Gonzalo Méndez**, CANACEM de **Jaime Rocha Font** y CANACERO de **David Gutiérrez**.

El punto es contener el alza de costos en la cadena productiva, ya que de otra manera la inflación terminará por mermar aún más la de por sí maltrecha actividad.

La idea en Concamín es reproducir el ejercicio en otras cadenas productivas para amortiguar el nocivo efecto de la inflación, amén del aporte gubernamental.

Como quiera otro año complicado.

WHITE & CASE RELEVOS Y EMIGRAN ABOGADOS POR SITUACIÓN

White & Case anunció ayer que **Francisco de Rosenzweig** asumió como socio ejecutivo y que **Carlos Mainero** tomó las riendas como administrador. Los nombramientos se dan en el marco de su trigésimo aniversario. Por cierto que acaba de salir un grupo de expertos de esa firma. Son 10 abogados que optaron por subirse a DLA Piper. No son los primeros que se van. El año pasado hubo otros movimientos. Parece que el tema financiero se ha complicado dado el entorno.

AEROMÉXICO METAMORFOSIS Y CON DELTA SE DEBILITA ALIANZA

Más allá de lo que se decida en NY en el

chapter eleven de Aeroméxico que dirige **Andrés Conesa**, habrá que asimilar que esa línea aérea pronto será otra. Su control ya no lo tendrán los mexicanos, entiéndase **Eduardo Tricio**, **Valentín Díez Morodo**, **Jorge Esteve** y **Antonio Cosío**. Tendrán algo así como 6% y Delta de **Ed Bastian** también quedará reducido a una tenencia de máximo un dígito. Obvio su rol como aliado de la aerolínea troncal cambiará dada la supremacía que tendrán en el capital los fondos de inversión.

REUNIÓN HOY DEL TMEC Y EU PRESIÓN POR CAMBIO ENERGÉTICO

Hoy habrá en Washington reunión de subsecretarios del T-MEC. En ese contexto las presiones al rojo vivo contra la política pública que sigue México en materia energética. Ayer sendas cartas al USTR de **Katherine Tai** en donde se denuncian violaciones al privilegiar a Pemex y CFE en perjuicio de las empresas de EU. Una es del comité de finanzas del Senado que encabeza **Ron Wyden** y la otra del comité de medios y árbitros de la Cámara de Representantes encabezada por **Kevin Brady**. Se habla de flagrantes violaciones a lo pactado.

@aguilar_dd

albertoaguilar@dondinero.mx



UN MONTÓN — DE PLATA —



#OPINIÓN

LA VENTA DE CITIBANAMEX

Precio, capacidad de ejecución de una estrategia local y nombre del grupo empresarial son lo más relevante para el siguiente paso de la salida de Citi

L

as tres cosas más relevantes para la venta del negocio minorista de Citigroup en México son, primero, el precio; segundo, la capacidad de ejecución de una estrategia local que aproveche los activos; y tercero, el nombre del grupo empresarial que lo adquiera, así como la forma en la que se

estructure la compra. Veamos.

La del precio será la madre de todas las negociaciones que hayamos visto en México recientemente. Como la subsidiaria no es pública, deberá considerarse tanto la utilidad que genera Citibanamex, como los activos con los que cuenta. La CEO, **Jane Fraser**, querrá maximizar el valor, pero al mismo tiempo necesita ejecutar rápidamente la transacción. En Filipinas, por ejemplo, el banco realizó una venta similar por 904 millones de dólares el año pasado, transacción que ocurrió relativamente en poco tiempo, luego del anuncio. Esa subsidiaria era mucho más pequeña que la mexicana.

La segunda consideración, la ejecución local que sea capaz de instrumentar el comprador, en realidad es un tema de quien adquiere. Sólo un comprador que tenga capacidad

***Hacienda va a
vigilar que
no haya
concentración
de mercado***

de ejecutar una estrategia de largo plazo en todo el territorio nacional puede incrementar el valor en una transacción de este tamaño. En este sentido, el valor de la compra adquiere dimensión en la medida en la que el comprador vea una oportunidad creciente y sostenida, algo que no todo mundo puede garantizar por la dimensión del país.

Y la tercera consideración es quién lo compra. En el caso de la venta que Citi hizo en Filipinas, el acuerdo se cerró con un banco local, UnionBank, que se fortaleció. En México, hay varios empresarios que podrían tener la capacidad de fortalecer su negocio bancario si adquirieran Citibanamex, pero también hay algunos que podrían ingresar como nuevos *jugadores*. En cualquier caso, es posible que la transacción se estructure de cierta forma para que un grupo permanezca en el control mientras alguna parte flota en el mercado. El propio Citi puso sobre la mesa esa posibilidad. Eso abre la puerta a que el desembolso del grupo comprador sea menor, siempre y cuando permanezca en control.

Lo que tampoco debe soslayarse es la postura mostrada por la Secretaría de Hacienda, de **Rogelio Ramírez de la O**, que se apresuró a decir que vigilará la posible "concentración" de mercado, tema que será tratado "con estricto rigor y rectitud". ¿Qué significa eso? Que al gobierno le inquieta que otro banco grande, competidor directo de Citibanamex, se lance sobre esta oportunidad. Veremos.

DE ROSENZWEIG

El abogado **Francisco de Resenzweig** fue nombrado nuevo socio ejecutivo de la firma White & Case de México. También continuará como director de la Práctica de Energía, Infraestructura, Financiamiento de Proyectos y Comercio Internacional. La firma dijo que **Carlos Mainero** será el nuevo socio administrador.



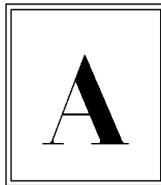
CORPORATIVO



#OPINIÓN

APOYO A PYMES

Una financiera que ha estado atenta en ese tema es Plus Corp y se ha apoyado en la tecnología para agilizar el análisis de solicitudes de préstamo



nte los claroscuros que registra la economía por el lado de la demanda, el acceso al crédito será clave para pequeñas y medianas empresas.

Una financiera que ha estado atenta en ese tema es Plus Corp y se ha apoyado en la tecnología para agilizar el análisis de nuevas solicitudes de préstamo.

Con créditos otorgados que han apoyado a más de mil clientes directos y 10 mil beneficiados de manera indirecta, Plus Corp ha sido una de las firmas más activas en el segmento Pyme en el otorgamiento de crédito, factoraje y arrendamientos a empresas y personas físicas con actividad empresarial.

Presidida por **Harry Sacal**, la firma mexicana —que cuenta con inversión y capital extranjero—, festejó a finales del año pasado sus primeros 15 años con el lanzamiento de su plataforma Fast Plus, la cual permite hacer desde cualquier dispositivo, el proceso de solicitud de un crédito en minutos, que tardará un máximo de 48 horas en ser aprobado, teniendo la certeza de ser 100 por ciento seguro, confiable y sencillo de llenar, gracias a que todos sus procesos están automatizados.

**Plus Corp
ha sido una
de las firmas
más activas en
el segmento
Pyme**

La estrategia es apoyar de manera eficaz a las pequeñas y medianas empresas para lograr sus objetivos y llama la atención que 90 por ciento de los clientes de Plus Corp, han tenido recurrencia en el trámite de créditos, lo cual es reflejo de la experiencia, así como de un trabajo serio y responsable que se basa en fondeos con instituciones internacionales

y entidades financieras que respaldan la actividad de dicha compañía en el mercado de valores.

LA RUTA DEL DINERO

Las que no han podido conciliar el sueño e inician con estragos este 2022 son siete familias afectadas por **Jacobo Kurzon**, familiar de los dueños de las tiendas Kurson Kosher, pues resulta que los departamentos construidos por este personaje en el predio que se ubica en la Fuente de la Juventud número 67, en Naucalpan, Estado de México, fueron comprados presuntamente a través de un fraude. Esta situación los mantiene en incertidumbre, pues el Ministerio Público adscrito a la Fiscalía Especializada en Delitos de Robo con Violencia y Patrimoniales de Cuantía Mayor, les informó en diciembre que no puede iniciar la acción judicial aún, pues la investigación sigue en curso. Kurson Kosher es conocida por entregar provisiones a la comunidad judía de las zonas de Polanco, Tecamachalco, Interlomas, Bosques y Loma de la Palma... Quintana Roo ocupa el primer lugar a nivel nacional en la recuperación de puestos de trabajo asegurados ante el IMSS, acumulados al cuarto trimestre de 2021. Le siguen Baja California y Tabasco. De acuerdo con el portal México ¿Cómo vamos?, la entidad superó 100 por ciento de su meta en creación de empleos. La meta era de 21 mil 100 empleos y se generaron 67 mil 203. Esto representa 69 por ciento de avance en recuperación a 97 mil 381 empleos perdidos en 2020 tras la emergencia sanitaria.



TENDENCIAS ECONOMICAS Y FINANCIERAS

HABLEMOS DE BANAMEX

CARLOS LOPEZ JONES

Este martes 11 de enero, Citigroup anunció su intención de vender sus operaciones de banca al menudeo en México, es decir está vendiendo Citibanamex con todas sus sucursales, tarjetas de crédito, créditos hipotecarios, de auto, nómina, personales, así como Seguros Banamex y Afore Banamex entre otras empresas.

El Banco Nacional de México, Banamex, nació en 1884 de la fusión del Banco Nacional Mexicano y Banco Mercantil de México con un capital de 20 millones de pesos, incluso emitió sus propios billetes de circulación nacional. Nació antes del Banco de México, que es la autoridad monetaria mexicana.

Banamex dirigido por la familia Legorreta durante cuatro generaciones, creó la primera tarjeta de crédito en México, creó los créditos hipotecarios y al momento de su nacionalización, el primero de septiembre de 1982, era el principal banco privado con capital nacional de México.

Después de la crisis de 1994, sus nuevos dueños Don Alfredo Harp y Don Roberto Hernández consideraron

que lo mejor era aliarse al gigante norteamericano Citibank para hacerle frente a la nueva realidad mexicana, donde bancos españoles llegaron con gran fuerza al mercado nacional

Quienes hoy son clientes de Citibanamex no tienen de qué preocuparse por su dinero. Llegarán nuevos dueños, con nuevas ideas y probablemente decidirán cerrar algunas sucursales poco productivas y abrir otras. Quienes tienen dinero en la Afore Banamex, es buen momento para revisar sus rendimientos en Consar, ya que pueden cambiarse de Afore en cualquier momento. Lo mismo pueden hacer quienes tengan su seguro con Seguros Banamex, a través de la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas, y recordar que cuentan con CONDUSEF

Citigroup vende sus operaciones de banca minorista en México, como parte de su estrategia global. Están llegando nuevos jugadores al mercado más pequeños, más rápidos con menores costos, que reducen las utilidades de la banca minorista. Cada vez menos jóvenes abren una cuenta tradicional bancaria y mucho menos asisten a una sucursal. No es una decisión sobre

lo que sucede en México en particular, a pesar de las advertencias de Citigroup sobre las decisiones que está tomando la Cuarta Transformación, que en su opinión generan incertidumbre para los inversionistas

Entre los posibles compradores de Citibanamex están los bancos chinos, así como el gigante latinoamericano Itaú o Carlos Slim, en una operación que podría rondar los 30,000 millones de dólares. En mi opinión personal, yo preferiría que el banco, listara sus acciones en la Bolsa Mexicana de Valores y que el gran público inversionista, sea el nuevo dueño en su conjunto, lo que es muy común en Estados Unidos, donde una familia no posee el 51% del negocio, sino cantidades mucho menores, ya sea Jeff Bezos, Mark Zuckerberg o Bill Gates

Si los nuevos dueños de Banamex deciden eliminar la marca, habrá concluido una gran historia empresarial del siglo pasado.

Director de Consultoría en
tendencias.com.mx

Twitter: @Carloslopezjone



¿Quién podría estar interesado en Banamex?



Citigroup anunció que pondrá fin a sus operaciones de banca comercial en México como parte de una "actualización de su estrategia". El banco se ha retirado de Asia y Europa para centrarse en una clientela "de alto ingreso" a nivel global en los negocios institucionales donde sus ventajas competitivas "son mayores". Vendería la marca "Banamex", las sucursales, créditos hipotecarios, crédito familiar, nómina, empresarial, patrimonial, afore y hasta su acervo cultural.

Fue en 2001 cuando Citigroup compró a Banamex en una operación por USD\$12.5MM. Actualmente, de acuerdo con Bank of América, el valor de Banamex, ascendería entre los USD\$12.5MM y USD\$15.5MM. Imagínense en 20 años, las utilidades que ha generado este banco a la matriz.

Revisando diferentes indicadores, sin duda, BBVA es el banco más grande en México con principal participación en activos totales, inversión en valores, cartera total y

capital contable. Por ello, vemos muy poco probable que tuviera algún tipo de interés en Banamex y además la Cofece lo impediría.

Con información de la CNBV al cierre de noviembre del 2021, Banamex es el tercer banco más grande en términos de activos (MXN\$1,434MM), el segundo en términos de Capital Contable (MXN\$180MM) y 4º en términos de Cartera Total (MXN\$551MM).

El Índice de Morosidad del banco es de 1.98%, por debajo del promedio del sistema de 2.15%. Tiene un Índice de Cobertura de 247.53% vs 160.07% del sistema, un ROA 12 meses de 1.28 contra 1.50 del sistema y un ROE de 9.78 vs 13.45 del sistema.

Analizando algunos de estos rubros mencionados anteriormente, pensar en Santander o Banorte, en términos de activos totales y cartera total, la participación alcanzaría a BBVA y complicaría la competencia del sector con un duopolio; en su caso, tendría que venderlo por partes, aunque Jane Fraser, directora ejecutiva de Citigroup ha dicho que

no se venderá por partes.

Pensar en otros bancos como HSBC, Inbursa, ScotiaBank o por ahí Banco Azteca, la adquisición de Banamex no tendría problemas de competencia en el sector, pero la diferencia en tamaño es importante, aunque algunos de ellos podrían tener acceso de recursos de la matriz o empresas relacionadas.

Otra alternativa, sería un banco extranjero. Hemos escuchado por momentos interés de bancos brasileños. Es probable que en las próximas semanas tengamos mayores noticias al respecto.

En redes sociales, Ricardo Salinas Pliego dijo que ha pedido a su equipo analizar la conveniencia de poder adquirir Banamex. Una de las características de Banco Azteca es el tener una operación prácticamente abierta de 9:00 am a 9:00 pm todo el año.

Citibanamex mantendrá la Banca Corporativa, Banca Privada, la Casa de Bolsa (con la operación de Mesas en los diferentes mercados) y la alianza que tiene con Black Rock y sus fondos.



Las tentaciones de la 4T en torno a Citibanamex



Si usted es cliente de Citibanamex, tranquilo. Es más, si es cliente de cualquier banco establecido en México y tiene ahorros que no lleguen a los 2 millones 700 mil pesos puede estar confiado en que, gracias a las instituciones creadas en México desde los tiempos de Ernesto Zedillo, su dinero tiene un seguro de depósito.

Hay que estar más al pendiente del estado general que guarde la economía mexicana para que toda esa estabilidad que hemos conocido por décadas, financiera y monetaria, se pueda mantener en los años por venir.

La decisión de Citigroup de vender sus operaciones de banca al menudeo en México, con la marca Citibanamex, esa que toda la vida conocimos como Banamex, no responde a una mala condición actual del negocio.

Tiene mucho que ver con un reenfoque de sus negocios, pero también con aquel consejo de la abuela financiera que decía que hay que saber vender a tiempo.

Citibanamex excede todos los niveles requeridos por las autoridades para ser considerado un banco seguro. Así que, ni mueva sus

ahorros y siga pagando puntual sus créditos para evitar problemas de cobranza.

En el caso de los empleados de los diferentes negocios de esta institución, ahí, lo primero es saber que este proceso de venta, que le adelantaron al presidente Andrés Manuel López Obrador desde agosto pasado y que esta semana se hizo público, habrá de tardar algún tiempo.

Salieron muy sonrientes los voceros de Citibanamex a decir que los trabajadores no deben preocuparse, lo cual hay que entender así: no hay que preocuparse... por ahora.

Ese mensaje es de la parte vendedora. No pueden saber cuáles serán los planes de los compradores del paquete de negocios de Citibanamex. No hay certeza si los que lleguen ya tienen un banco y en la integración hay reducción de personal y es un hecho que Citigroup no impulsará una cláusula en el contrato de venta para que no despidan a nadie.

Pero, otra vez, la venta de este grupo financiero gigante tardará mucho tiempo en concretarse.

Lo que sí debemos seguir todos, seamos clientes, empleados, o no de Banamex, es el pa-

pel que debe jugar el Gobierno del presidente Andrés Manuel López Obrador en este proceso.

Es conocido que este Gobierno quiere estar en todo. Es sabido que hay especial fijación con el tema bancario porque estos grupos ideológicos han lucrado políticamente con la crisis bancaria de 1995 y el proceso de rescate de las instituciones bancarias. Durante décadas hicieron de la desinformación del Fobaproa un botín electoral.

Es sabida su animadversión hacia los capitales privados, más si son extranjeros, y no esconden sus rencores por las "jugosas ganancias" de la banca.

Es también conocida la ambición de tener un banco propio al servicio del movimiento, el Banco del Bienestar, que permita administrar políticamente los recursos presupuestales y que han sido incapaces de articular.

En fin, hay razones suficientes para seguir de cerca la manera como el Gobierno federal se conduce tras esta decisión del grupo estadounidense Citigroup de vender lo que, en otros tiempos de estabilidad de este país, fue considerada como la joya de la corona.

**LUIS
CUANALO
ARAUJO**

MOSAICO RURAL

¿Qué pasa con los precios de los productos agropecuarios en México?

El inicio de año siempre ha sido un periodo complicado para la población y el país en general, tras los días de asueto, de festejos y de gastos, inicia lo que tradicionalmente se conoce como la cuesta de enero. Sin embargo, hoy en día este periodo se presenta con altas y bajas más pronunciadas debido a la pandemia y factores diversos.

Y los precios de los productos agroalimentarios no son la excepción, al componente de la pandemia se suman factores externos como la especulación, la demanda, el clima, la estacionalidad y alzas en los precios internacionales de los insumos, además del aumento de la inflación en Estados Unidos.

Recordemos que las frutas, verduras y hortalizas, entre otros, tienen ciclos de cosechas y, en el caso del limón con semilla, enero es uno de los meses en que baja la producción, tendencia que empieza a cambiar a partir de marzo. Los grandes productores fijan el precio similar al caso del aguacate.

Y de ahí que algunos productores racionalicen los cortes con el fin de garantizar mejores precios por su cosecha, ante el aumento en la demanda por parte de quienes buscan consumir mayores cítricos por la temporada invernal y donde la vitamina C es muy útil para prevenir y tratar los resfriados.

Igual ocurre con el chile verde, que también presenta factores de estacionalidad, por lo que, en las próximas semanas veremos descenso en sus precios. En contraste, otros productos los han bajado como el tomate verde.

Ante estos incrementos, no olvidemos que la Secretaría de Agricultura y Desarrollo Rural, a través de Seguridad Alimentaria Mexicana (Segalmex) garantiza que los habitantes de alta y muy alta marginación tengan asegurado el derecho social a la alimentación, a través del acceso físico y económico a la canasta básica, donde se incluyen más de 40 productos alimenticios y de demanda social.

EL CAMPO MEXICANO, EN PAZ Y TRABAJANDO

Es de destacar la participación del titular de Agricultura, Víctor Villalobos Arámbula, en la XXXIII Reunión de Embajadores y Cónsules (REC 2022), que se celebró esta semana en la Ciudad de México. Es la primera vez en varios años que un secretario de este ramo participa en este cónclave.

Ahí, el funcionario federal informó que el campo mexicano está en paz y trabajando y agradeció al cuerpo diplomático su apoyo para promover los productos agropecuarios, pesqueros, acuícolas y agroindustriales del país en los cinco continentes y, como lo hemos visto, llegan a lugares tan lejanos como la República de Mauricio, uno de los 192 países que le compran a México.

En los últimos años se ha fortalecido el prestigio y reputación de la agricultura mexicana en el mundo, lo que se ha logrado gracias al trabajo conjunto de autoridades, productores y todos los que integran las cadenas de valor. Que siga esa sinergia en 2022.