

## Perspectiva internacional

El magnate mexicano supera a Bill Gates y Warren Buffett según 'Fortune'

# Carlos Slim es el más rico

BARCELONA. Redacción y agencias

La revista norteamericana *Fortune* considera al multimillonario mexicano de origen libanés Carlos Slim como el hombre más rico del mundo, con un patrimonio financiero de 59.000 millones de dólares (42.780 millones de euros) que le permite desbancar a Bill Gates, propietario de una fortuna de 58.000 millones de dólares (42.040 millones de euros). Entre otras cosas, porque el propietario de Microsoft está vendiendo sus principales activos (las acciones de su empresa) para financiar los gigantes proyectos de su fundación.

Para Carlos Slim, a sus 67 años, el último ejercicio ha sido espectacular, con un incremento de su fortuna de 12.000 millones de dólares (8.720 millones de euros), de acuerdo con la cotización de sus empresas participadas a finales del mes de julio. Su sociedad holding familiar equivale al 6% del producto interior bruto de México y sus empresas cotizadas en bolsa representan un tercio de la capitalización de la Bolsa de México. Semejante acumulación de riqueza tiene todavía más mérito teniendo en cuenta que en México la renta per cápita es de 6.800 dólares anuales (4.940 millones de euros). Porque progresivamente ha creado un imperio en el que sobresalen dos compañías de telefonía, varias entidades financieras, empresas energéticas, una cadena hotelera, sociedades tabaqueras y empresas de servicios. Hasta el punto de que en México se suele bromear al respecto diciendo que viven en *Slimlandia* porque sus necesidades básicas suelen ser cubiertas por empresas de Slim.

La joya de la corona es Teléfonos de México, con una cuota de mercado del 92% en el sector de la telefonía fija, y en menor medida, América Móvil, con una cuota del 70% en móviles. En este terreno se concentran las mayores críticas a Carlos Slim, como un tiburón de la industria que salió muy beneficiado de la política de privatizaciones del Gobierno Salinas. Los mexicanos creyeron que la competencia provocaría un descenso drástico de los precios y no ha sido así. Carlos Slim, como había hecho desde que vio a su padre libanés invertir en el sector inmobiliario mexicano durante la revolución, no dudó en comprar barato y reinvertir beneficios. A sus tres hijos, Carlos, Marco Antonio y Patrick, que llevan el día a día de los múltiples negocios, también les recuerda la recomendación de ser austeros y de evitar pedir créditos a la banca.



SUSANA GONZÁLEZ / BLOOMBERG

El multimillonario mexicano Carlos Slim ya es el más rico del mundo

### El patrimonio

	PARTICIPACIÓN	VALOR DE LA INVERSIÓN (miles de millones de dólares)
<b>América Móvil</b> Telefonía móvil	30%	31
<b>Carso Telecom Holding</b>	82%	12,9
<b>Grupo Carso</b> Conglomerados	75%	7,1
<b>Inbursa</b> Servicios financieros	67%	5,6
<b>Ideal</b> Infraestructura	30%	1,7
<b>Saks Grandes</b> almacenes EE.UU.	10%	263
<b>TOTAL</b>		<b>58,5 millones de dólares</b>

ANNA MONIEL

“Mantened la austeridad en tiempos de prosperidad, así aceleraréis el desarrollo empresarial y evitaréis veros obligados a realizar cambios drásticos en tiempos de crisis”. Y así, por ejemplo, la deuda neta de TelMex es igual a su Ebitda (beneficios antes de intereses, impuestos, depreciación de activos y amortización), una relación nada usual en el sector donde es normal que la deuda se eleve a tres veces la facturación.

A finales de los noventa, para hacer con Teléfonos de México, se asoció

con AT & T y France Télécom en pos del 20% de la compañía privatizada por 2.000 millones de dólares aproximadamente. Fue “la venta del siglo”. Y aunque algunos criticaron el precio, la clave estaba en los detalles: la nueva compañía gozó de un estatus de monopolio durante siete años, justo cuando numerosas otras empresas telefónicas tenían liquidez y voluntad de ganar nuevos mercados.

Nacido el 28 de enero de 1940, Slim es de origen libanés puesto que su padre se trasladó a los 14 años a México para no verse en la obligación de hacer el servicio militar. Su padre, Julián Slim Haddad, un cristiano maronita, estableció un comercio de ultramarinos y más adelante invirtió en el sector inmobiliario de México ciudad. Desde entonces y en cuarenta años de hacer negocios, Slim ha sido acusado de mantener relaciones privilegiadas con el poder pero nunca ha sido investigado formalmente, imputado o acusado por posible corrupción. Lo que le diferencia de Gates y Buffett es la filantropía. Hace 23 años creó una fundación y la financió con varios millones de dólares. Pero hace un año, invirtió 1.800 millones de dólares (1.310 millones de euros) y se comprometió a donar otros 10.000 millones (7.272 millones de euros) en cuatro años para financiar programas de salud y educación. Con todo, en su opinión, lo más importante es dar trabajo a las 220.000 personas que trabajan en sus empresas.●

### TRIBUNA

## ¡Maldita finca!

MODEST GUINJOAN

En el mercado de bienes y servicios no hay transacción si, entre el valor que los agentes les asignan y el precio, no se genera excedente para ambos. En compras de alto precio, por ejemplo un automóvil, la existencia de mucha competencia y facilidad informativa nos facilita enormemente la asignación de valor. Pero en compras de alto precio en mercados poco transparentes, valor y precio se mueven en zonas de equilibrio difícil y resultado incierto.

Sé de una persona que hace bastantes años que va detrás de comprar una finca en zona rústica para una plantación agrícola. En su día puso un anuncio en el cartel de la cooperativa, se puso en manos de los API y tiene ya pactado con su banco los términos del crédito para financiar la operación. En el pueblo y en los pueblos vecinos hay gran cantidad de fincas agrícolas en venta, pero no hay operaciones de compraventa o hay poquísimas. Sus propietarios tienen un activo que no rinde (la mayor parte están abandonadas), pero tampoco consume, y a tenor de la experiencia de los últimos años presenta potencial de revalorización. En realidad, valoran sus fincas a precio de terreno urbanizable, como resultado de un cóctel explosivo: crecimiento urbano residencial extensivo del pueblo, demanda de parcelas pequeñas rústicas para segundas residencias y promoción de polígonos industriales (que al final no se construyen) por el propio ayuntamiento. El resultado: precios entre 2 y 3 veces lo que el comprador está dispuesto a pagar.

Después de tanta búsqueda y mil gestiones, al ilusionado comprador se le pone a tiro una finca. El vendedor da señales de tener prisa (por edad, fatiga y desinterés de los hijos) y el comprador da señales de estar realmente interesado. Éste, dispuesto a pagar 100 al final, ofrece 89; el precio de salida del vendedor es de 111. El vendedor tiene que consultar con los hijos, y acto seguido no sólo no ajusta a la baja su precio de salida, sino que lo aumenta a 116, bajo el argumento de que alguien le ha dicho que el valor es incluso superior a 130. El comprador renuncia a la operación porque intuye que la distancia entre 100 y 116 es demasiado grande, y porque si

accede, solamente sale ganando el vendedor.

### EN MERCADOS

poco transparentes,  
como el inmobiliario,  
valor y precio  
resultan inciertos

accede, solamente sale ganando el vendedor. Pasando de los consejos de su API, el vendedor aumentó el precio justo cuando entró en contacto con un comprador interesado. Puede haber pasado que interprete un exceso de interés por parte del comprador, y aproveche para ganar más; que crea que, habiendo salido un comprador, pueden salir otros que se ajusten a sus pretensiones, o que haya pasado a engrosar la lista de los propietarios que creen tener suelo urbanizable. O tal vez tenga información privilegiada. Como no ha dado señales que apunten a una asimetría informativa, el comprador cree que es uno de los tres primeros puntos. Mientras tanto, cargado de paciencia y sin bajar un ápice su valor y precio de terreno agrícola, sigue sin finca. Probablemente por poco tiempo. Pero qué difícil resulta la transacción, ¡cuantas incógnitas acerca del valor! ¿No será que en este mercado no existe exceso de oferta, sino más bien una corriente de fondo de suelo urbanizable?●

MODEST GUINJOAN, 'consulting' Barcelona Economía y UPF

## La Reserva Federal reconoce que la crisis hipotecaria frenará el crecimiento

BARCELONA. (Redacción y agencias.) – Como era de esperar, el Comité de Mercado Abierto de la Reserva Federal de Estados Unidos decidió ayer mantener invariables en el 5,25% los tipos de interés de los fondos federales del mercado interbancario, en una reunión marcada por los recientes temores que se han instalado entre los inversores al agravarse en las últimas semanas la crisis del sector inmobiliario y endurecerse las condiciones de los créditos en los mercados hipotecarios.

En su breve comunicado, los responsables de la política monetaria norteamericana reiteran la visión de su presidente, Ben Bernanke, de que la crisis en el sector de la cons-

trucción seguirá frenando el crecimiento económico en los próximos trimestres aunque la magnitud del impacto declinará con el paso del tiempo. El crecimiento en lo que va de año ha sido “moderado” y así debería seguir. La tarea de los gobernadores de la Fed se presentaba complicada puesto que debían mantener el equilibrio entre el reconocimiento de que la coyuntura ha ido a peor y la necesidad de lanzar un mensaje de confianza. Así, cabe interpretar la insistencia en la fortaleza subyacente de la economía norteamericana y en su capacidad de absorber el deterioro inmobiliario y las dificultades en cadena de las entidades hipotecarias especializadas

en el crédito a las personas de bajos ingresos y poca solvencia.

El riesgo radica en que la economía norteamericana sufra un *credit crunch*, un estrangulamiento del crédito, porque las entidades financieras opten por ser muy cautas a la hora de conceder préstamos, lo que podría frenar sensiblemente el consumo en un país muy acostumbrado a endeudarse. El comunicado reconoce estas dificultades tanto para las empresas como para los consumidores. En este sentido, los responsables de la Reserva Federal acabaron inclinándose por repetir que los riesgos para la economía norteamericana son simétricos entre la posibilidad de una desaceleración sensible por un lado y la aceleración de las presiones inflacionistas. En este último caso, la solución habría que buscarla en una subida de los tipos de interés. Pero no es la opinión de los mercados financieros, los contratos de futuros sobre los tipos de interés a corto plazo reflejan un descenso de un cuarto de punto a finales del año en curso.●

## España es el país donde más se encareció la hostelería con la llegada del euro

MADRID. (Europa Press.) – España fue el país de entre los que se incorporaron al euro en el año 2002 que experimentó el mayor incremento en los precios de restaurantes y cafés desde 1998, según un informe elaborado por la dirección de Asuntos Económicos y Financieros de la Comisión Europea.

Así, el incremento en el caso de España fue de en torno al 40%, por encima de la media de la eurozona, cercana al 30%, mientras que en Bélgica o Francia este porcentaje superó ligeramente el 20% y en Alemania el incremento no alcanzó el 15%.

Por otro lado, el informe constata que en algunos estados miembros

fue patente “un salto” en los precios de restaurantes y cafés a partir de la entrada en circulación del euro en el 2002, si bien precisa que en países como Alemania u Holanda este ajuste, “claramente visible”, dio paso a “tenues” subidas en los años siguientes. Sin embargo, éste no fue el caso de otros, como Bélgica, Francia, Italia, ni tampoco el de España, en los que dicho salto se ha mantenido en los años sucesivos a la entrada del euro.

Además, señala el estudio, este comportamiento de los precios de restaurantes y cafés ha sido similar en otros servicios, especialmente en aquellos relacionados con el ocio, la reparación y la limpieza.●