

# Opini3n financiera

COORDENADAS

## El desastre de los subsidios

ENRIQUE QUINTANA



Nadie sabe el tama1o de los subsidios en M3xico, que adem1s se asignan con criterios de chile, de dulce y de manteca.

Las empresas distribuidoras de gas natural est1n pidiendo al Gobierno un subsidio ante el riesgo de que en agosto se disparen las tarifas hasta 60 por ciento, luego del fin de las coberturas en julio.

El argumento es que si se subsidia el gas LP para uso dom3stico, debiera darse un trato igual al gas natural.

Las l3neas a3reas han pedido reiteradamente que se les d3 un apoyo, l3ase subsidio, en el precio de la turbosina, pues de lo contrario m1s de una va a reventar. Los expertos ya hasta le pusieron fecha a ese acontecimiento, el mes de septiembre, luego de la temporada alta del verano.

El argumento es que si a trav3s del precio del diesel se subsidia el transporte carretero de pasajeros, 3por qu3 no habr3a de subsidiarse tambi3n el transporte a3reo?

En las 3ltimas semanas se ha puesto a discusi3n la conveniencia de terminar con el subsidio a las gasolin1s.

M1s all1 de c3mo se calcule —tema que hemos discutido ampliamente en este espacio—, algunos plantean que ser3a m1s sano para la econom3a eliminar un subsidio que premia a los que tienen m1s ingresos por el simple hecho de que consumen m1s gasolina.

El Procampo es un subsidio a los productores agr3colas que concentra los recursos entre los agricultores con m1s ingresos y acent3a la inequidad que existe en el campo.

Y si seguimos recorriendo los diversos subsidios que tenemos en M3xico nos vamos a encontrar con todos los contrasentidos que nos podamos imaginar.

Le hemos comentado frecuentemente que el subsidio a los alimentos a trav3s de la tasa cero del IVA implica que para entregar un peso a los grupos de menores ingresos hay que dar al mismo tiempo entre 8 y 10 pesos a los grupos con m1s recursos.

En el caso de la energ3a el3ctrica para uso residencial, adem1s del subsidio impl3cito en las menores tarifas para menores ingresos, hay un subsidio para los trabajadores de Luz y Fuerza del Centro y en alguna medida para los de CFE.

En el caso de los primeros debido a la elevada ineficiencia de operaci3n que debemos pagar los usuarios y que implica m1s ingresos para los empleados de la empresa. En el caso de la CFE, debido a las ventajas que les da su contrato colectivo.

Al mismo tiempo, existen los subsidios que se entregan a trav3s de Oportunidades, que implican transferencias en efectivo o en especie a un listado de personas claramente identificadas como pobres.

Como le dec3a, hay de chile, de dulce y de manteca.

No existe una cuantificaci3n precisa de todos los subsidios en M3xico, pero sin duda

su tama1o es de varios cientos de miles de millones de pesos al a1o.

Pero, a pesar de esa dimensi3n, no existen criterios claros en su asignaci3n, ni tampoco en sus efectos.

En muchos casos, los subsidios obedecen a presiones pol3ticas que consiguen ventajas para ciertos grupos o sectores; en otros, deriva de situaciones de facto que se produjeron hace muchos a1os y que no se han modificado porque no ha sido oportuno hacerlo.

En otras, derivan de esquemas ineficientes que son propensos a la corrupci3n.

Y, quiz1a en menor proporci3n, de pol3ticas orientadas a apoyar eficazmente a los grupos de menores ingresos.

Esta coleccion tan diversa de transferencias de recursos o de omisi3n en cobros es lo que conduce a grupos como los gaseros o los propietarios de aerol3neas a demandar subsidios para su sector. De hecho, piensan correctamente que ser3a s3lo poner otra raya al tigre y sus argumentos se sustentan en los precedentes de

los subsidios que ya existen.

Cientos de miles de millones de pesos son muchos para dejar que la inercia pol3tica siga determinando para d3nde se van.

Me parece que este tema es tan importante para la definici3n del futuro del Pa3s como el de los monopolios y la falta de competencia; o de las rentas que han conseguido sindicatos y otros grupos de inter3s.

As3 como ayer le coment1bamos que se requiere una amplia discusi3n respecto a la pol3tica social y sus impactos, tambi3n se necesita un debate amplio respecto a la pol3tica de subsidios en M3xico.

TENDENCIAS

Los datos del primer trimestre muestran que en ese lapso se fren3 fuertemente la inversi3n, lo que los indicadores preliminares no mostraban.

Los datos que el INEGI dio a conocer el mi3rcoles indican que esta variable en el primer trimestre tiene una tasa anual (desestacionalizada y convertida en tendencia) de 2.7 por ciento cuando en el mismo periodo del a1o anterior era de 6.9 por ciento.

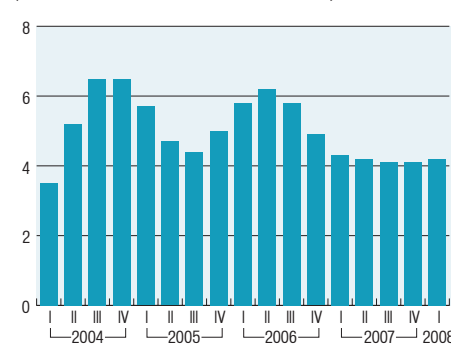
El consumo privado apenas retrocedi3, de 2.3 a 2.2 por ciento. As3 que buena parte del freno econ3mico hay que atribuirlo a la inversi3n.

enrique.quintana@reforma.com

Movimientos contrastantes

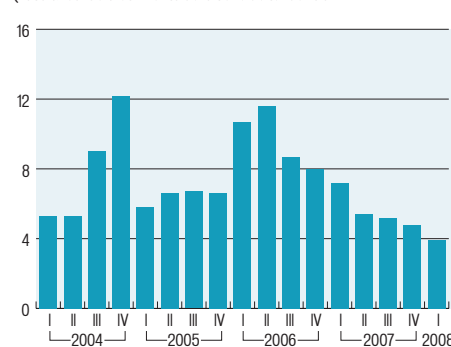
EL CONSUMO PRIVADO SE MANTIENE

(Tasa anual de crecimiento de la serie de tendencia)



LA INVERSI3N SE FRENA

(Tasa anual de crecimiento de la serie de tendencia)



Fuente: INEGI

En el primer trimestre de este a1o, el consumo privado se mantuvo con un ritmo muy similar al que tuvimos el a1o pasado, pero la inversi3n muestra claramente los efectos del freno econ3mico.

COLABORADOR INVITADO

## ¿Por qu3 China?

ENRIQUE DUSSEL



En julio de 2008 se llevar1n a cabo dos eventos que afectar1n la agenda coyuntural con China: la visita de Felipe Calder3n a Beijing y la Comisi3n Binacional China-M3xico, ambos en

forma paralela.

Para M3xico, China es mucho m1s importante que M3xico para China. Desde 2003 China es el segundo socio comercial de M3xico, hasta 2007; sin embargo, M3xico ni siquiera figura entre los principales 15 socios comerciales de China. En este contexto, 3qu3 aspectos son relevantes en el marco de los pr3ximos eventos entre ambos pa3ses?

En primera instancia, buscar dar un mayor liderazgo, profundidad y estrategia de largo plazo a la relaci3n bilateral y desde una perspectiva mexicana. El Grupo de Alto Nivel (GAN) —que existe desde 2005 y que depende de la Comisi3n Binacional— es de la mayor relevancia, pero ni la Rep3blica Popular China ni M3xico le han dado el suficiente peso pol3tico ni el financiamiento para un efectivo funcionamiento que logre solucionar las problem1ticas detectadas por ambas partes: de las estad3sticas a la pol3tica comercial e industrial, las visas, el turismo y muy diversas formas de comercio ilegal, entre muchos otros temas. Ambos sectores p3blicos tienen la enorme posibilidad de, efectivamente, buscar un GAN real que logre sobrellevar las dificultades ya reconocidas desde hace al menos tres a1os. Ambos pa3ses han logrado crear esta instituci3n desde hace varios a1os y est1 en sus manos lograr avances efectivos.

En segundo lugar, incorporar a los sectores privado y educativo en forma integral y real en la relaci3n China-M3xico. En gran parte de las instancias binacionales —tanto en el GAN como en la Comisi3n Binacional y en otras mesas de trabajo vinculadas a cultura, comercio, inversi3n, educaci3n, pol3tica, etc.— los sectores privado y acad3mico debieran participar en forma expl3cita para mejorar la relaci3n entre ambos pa3ses. 3Para cu1ndo? Y, 3para cu1ndo un organismo empresarial China-M3xico?

Tercero, apenas hace unos d3as se di3 a conocer el Acuerdo Comercial de Transici3n en materia de Cuotas Compensatorias mediante el cual se establece que la mayor parte de las fracciones a las que M3xico le impon3a una cuota compensatoria se elimina: de las 953 fracciones de importaci3n de China a las cuales M3xico le impon3a una cuota, en el 78.6 por ciento de 3stas la cuota ser1 eliminada y s3lo se mantendr1 hasta el 11 de diciembre de 2011 para 204 productos que M3xico defini3 como “sensibles” (particularmente en las cadenas hilo-textil-confecci3n y cuero-calzado).

Este acuerdo establece al menos dos puntos importantes para la futura relaci3n China-M3xico: a) las instituciones encargadas de la relaci3n econ3mica y comercial entre ambos pa3ses deben hacer un m1ximo esfuerzo para que la relaci3n no vuelva a tensarse de tal forma (las cuotas compensatorias como un buen ejemplo de lo que no puede volver a suceder) y b) ambos pa3ses deben trabajar conjuntamente para que en tres a1os, y cuando se eliminen por completo las cuotas, no vuelvan a presentarse quejas por parte de empresarios mexicanos. Ambos pa3ses pueden trabajar desde ya en estos planteamientos (y no un mes antes, es decir, en noviembre de 2011).

Cuarto. Las dificultades comerciales entre China y M3xico se han incrementado sobremedida recientemente y exigen que 3stas sean abordadas por funcionarios de m1ximo nivel entre ambos pa3ses. Adem1s de que la relaci3n entre las importaciones de China y las exportaciones mexicanas a China fue de 16:1 en 2007, el d3ficit de M3xico, su impacto en ciertos sectores y la generalizada percepci3n negativa en M3xico requieren de una urgente soluci3n pol3tica —que no necesariamente comercial— entre ambos pa3ses. De no solucionarse, el coeficiente antes mencionado con certeza se incrementar1 en 2008 —tambi1n ante incrementos de las importaciones mexicanas de China ahora en autos y sus partes— y pudiera generar un a1n mayor malestar que no le conviene a ninguno de los dos pa3ses.

En este contexto, las autoridades del sector p3blico chino y mexicano que se reunir1n en julio pr3ximo en Beijing tendr1n una importante responsabilidad para permitir una mejora en la amplitud y profundidad de la relaci3n bilateral en el largo plazo. Las dificultades y tard3as negociaciones de las cuotas compensatorias son un excelente mal ejemplo que, esperar3amos, ojal1a no volviera a suceder. Julio de 2008 pudiera ser el inicio de una nueva relaci3n binacional. Ojal1a los sectores p3blicos de ambas naciones logren establecer una agenda de largo plazo y conjuntamente con los sectores p3blico y acad3mico, 3st1n preparados?

Enrique Dussel Peters es profesor del Posgrado en Econom3a de la UNAM y Coordinador del Centro de Estudios China-M3xico de la UNAM.  
http://dusselpeters.com



COLABORADOR INVITADO

## Spielberg capitaliza auge del cine indio

WILLIAM PESEK



Es una extra1a historia de Hollywood con papeles para Steven Spielberg, la India, dos hermanos multimillonarios enfrentados, los fondos de cobertura y el desplazamiento del poder de Occidente al Oriente.

Algunas piezas son intercambiables, sin duda, pero el coqueteo de DreamWorks SKG con el centro del cine de la India podr3a servir de tema para Shakespeare, y ni hablar de los guionistas de Hollywood. La trama: DreamWorks y el multimillonario Anil Ambani est1n supuestamente en conversaciones para que Reliance Anil Dhirubhai Ambani Group invierta hasta 600 millones de d3lares en el estudio.

Los expertos estadounidenses se preguntan c3mo Reliance, de Mumbai, podr3a ofrecerle a DreamWorks una salida de Paramount Pictures, de Viacom Inc., con final feliz. La perspectiva m1s amplia es qu3 nos dir3a el acuerdo sobre las econom3as estadounidense e india y c3mo pueden ambas naciones aprender la una de la otra.

Un subtema importante es d3nde est1 el dinero en estos d3as. Los fondos de cobertura, que pusieron efectivo para pel3culas como “Leones por corderos” protagonizada por Tom Cruise, no quedaron impresionados con los rendimientos. Las secuelas del embrollo de los pr3stamos “subprime”, o de alto riesgo, han puesto a estos inversores, antes de alto vuelo, a la defensiva. La econom3a de EU bordea la recesi3n, limitando las perspectivas financieras de Hollywood.

India, en cambio, marcha a toda m1quina y pocas fuerzas son tan emblem1ticas de ello como su centro cinematogr1fico. Reliance Big Entertainment dijo el mes pasado que consideraria financiar filmes para ocho productores de Hollywood promovidos por actores y directores, entre ellos George Clooney, Nicolas Cage, Tom Hanks, Brad Pitt, Chris Columbus, Jim Carrey y Jay Roach.

Independientemente de cu1nto diga esto sobre las ambiciones indias, ello podr3a hablar de la escasez de grandes oportunidades de inversi3n en EU. Ambani, calificado por la revista Forbes como el sexto hombre m1s rico del mundo, construy3 su negocio a trav3s de adquisiciones y sociedades y la creaci3n de estaciones de radio despu3s de separarse de su hermano Mukesh Ambani en 2006. Muchos magnates indios buscan cada d3a m1s oportunidades en el extranjero.

Otro 1ngulo que merece examinarse es c3mo puede Hollywood aprender del cine indio. Ambos sufren la pirater3a de los DVD, pero el modelo de negocio indio podr3a ser m1s sostenible que el estadounidense, donde actores como Bruce Willis y Julia Roberts ganan decenas de millones de d3lares por filme. La pirater3a es en parte una rebeli3n contra un sistema de entradas costosas y arrogancia.

La India produce m1s de 800 pel3culas al a1o con presupuestos que son apenas una fracci3n de muchos proyectos de Hollywood. Si bien la calidad es importante, uno se pregunta si la industria cinematogr1fica estadounidense podr3a aprender de la frugalidad in-

diaria con el celuloide.

Hasta hoy en este gui3n un papel de estrella invitada para George Soros, uno de los que apuestan a la econom3a indiana de m1s r1pido crecimiento despu3s de China. En febrero, el multimillonario compr3 una cuota de 3 por ciento evaluada en 100 millones de d3lares en Reliance Entertainment.

Sin duda, Soros est1 intrigado por los planes excepcionalmente ambiciosos de Reliance, que incluyen telecomunicaciones, entretenimiento y servicios financieros. Es probable que India tenga 128 millones de hogares con televisores para 2010, frente a 105 millones en 2005, seg3n un estudio de 2006 que realizaron PricewaterhouseCoopers LLP y la Federaci3n de C1maras de Comercio e Industria de India.

India no es un enigma como mercado emergente para Spielberg y sus colegas. Tiene un mercado de casi mil 200 millones de personas, un creciente mercado de consumidores de clase media y una vasta poblaci3n de habla inglesa. El mercado estadounidense, por su parte, es un obvio destino del contenido indio.

No es un misterio por qu3 estudios como Sony Pictures Entertainment y Walt Disney Co. han firmado acuerdos con compa1as indias de entretenimiento. UTV Software Communications Ltd., con sede en Mumbai, coprodujo el 3ltimo film del cineasta M. Night Shyamalan, “The Happening”.

Asociarse con Spielberg, el director de cine m1s taquillero de todos los tiempos, ser3a un gran acierto para Reliance. Permitir3a a la compa1a ingresar en un sector para el que se

viene preparando en los 3ltimos a1os.

La inversi3n de Reliance en DreamWorks ser3a un microcosmos de lo que se desarrolla en el sistema financiero global: las econom3as ricas como EU necesitan el dinero de Asia, mientras que las econom3as en desarrollo de esta regi3n necesitan a los mercados estadounidenses.

Las reservas de divisas indias, que suman 306 mil millones de d3lares, palidecen en comparaci3n con los 1.7 billones chinos o los 970 mil millones japoneses, buena parte de lo cual est1 estacionado en bonos de Tesoro de EU. Eso mantiene bajos los costos de los pr3stamos en la mayor econom3a, creando demanda de bienes asi1ticos, aunque ahora es un mercado en contracci3n.

Hay riesgos, por supuesto. Toda esa liquidez est1 cre1ndoles a los funcionarios de Nueva Delhi problemas de control en medio del aumento de los precios de la comida y la energ3a. El primer ministro Manmohan Singh elev3 los precios minoristas de la gasolina y el di3sel este mes, sum1ndose a China, Indonesia, Malasia y Sri Lanka, ya que los precios del crudo hab3an subido a casi el doble aumentando costos y amenazando con erosionar las ganancias de compa1as como Indian Oil Corp.

Dejando de lado los desaf3os de corto plazo, es dif3cil pasar por alto el potencial de la India. La mayor inversi3n del cine indio en Hollywood podr3a tener muchas secuelas en los a1os venideros.

William Pesek es columnista de Bloomberg News. Las opiniones que expresa son personales