

THE ECONOMIST: El desinflé de la Revolución Bolivariana de Hugo Chávez

PODER

AÑO 3 / EDICIÓN N° 26 / 18 DE DICIEMBRE 2007

Y NEGOCIOS

El mercado de la fe

Para aumentar su feligresía, las religiones se parecen cada vez más a las empresas: compiten y buscan nuevos mercados. Ya son casi 7,000 las asociaciones religiosas en México.



COMERCIO:
Soriana da un paso Gigante hacia el DF

HIPOTECAS:
Su Casita, un corredor de largo aliento

REGALOS:
Gadgets de todos los estilos y colores

Sin cobertura

En México, los llamados **derivados**, clave para que las empresas hagan sus planes de negocio, prácticamente no se usan. Y por eso se pierden miles de millones de dólares.

● POR MAURIZIO GUERRERO

LAS EMPRESAS MEXICANAS pierden una fortuna, por ignorancia o por miedo. Tan sólo para sus necesidades energéticas, las firmas nacionales podrían generar ahorros por 1,000 millones de dólares al año. Y el monto se multiplicaría si se suman los *commodities* —o insumos genéricos—, que emplean infinidad de industrias nacionales. Eso se lograría si los empresarios mexicanos supieran usar “derivados”, que son instrumentos financieros que permiten comprar o vender otro instrumento, en una fecha futura, a un precio determinado.

De acuerdo con Víctor García de la Vega, director de la consultoría Finalítica, de todas las empresas que podrían servirse de estos instrumentos, sin contar aquellas listadas en la Bolsa Mexicana de Valores, tan sólo 10 por ciento lo hace: “Los empresarios no usan estos instrumentos porque no los entienden, porque la cultura financiera que hay en México es aún muy baja”.

• Víctor García de la Vega, director de Finalítica, enfocada en la capacitación financiera de profesionistas.





FOTO: EFE/COMAPRES



• **Compañías como Pemex dependen esencialmente de los derivados para poder operar.**

natural a un precio determinado, independientemente de lo que sucediera en el mercado. Sin embargo, pese a que existen alrededor de 700 consumidores industriales de gas natural en el país, apenas alrededor de 100 empresas usan algún tipo de aseguramiento, de acuerdo con cifras de Finalítica.

“Los derivados se ven como una especulación, como hacer una apuesta al futuro. Puede ser eso. Pero se pierde de vista que su principal función es servir como una cobertura de precio ante los vaivenes”, explica García de la Vega. No obstante, el uso de opciones es mínimo en el país. De acuerdo con el especialista, en México sólo usan instrumentos sofisticados —como *swaps*, *forwards* y otras opciones— unas cinco empresas, contando a Pemex.

En otros mercados que emplean insumos menos complejos, pero igualmente sujetos a una valuación internacional, el uso de opciones es prácticamente nulo. Un ejemplo son los empaquetadores de algodón. Existen en el país alrededor de 40 empresas en este sector, de las que no más de cinco utilizan coberturas que les ayuden a delinear mejor sus planes.

Así, lo que los industriales nacionales pierden por año debido a su desconocimiento del uso de ciertos instrumentos financieros, asciende a cientos de millones de dólares anuales. “Fuera de las empresas grandes inscritas en la bolsa, en México no se usan coberturas. Y las empresas están expuestas a las variables del mercado”, se lamenta García de la Vega. •

Tecnofinanzas

Finalítica se enfocó a una de las áreas que en términos educativos en México tiene mayor potencial: la capacitación financiera de profesionales. Fundada en 2003, la empresa ha logrado hacerse de clientes al impartir cursos que intentan despejar dudas sobre los instrumentos más sofisticados en el mundo financiero. Y dentro de ese mercado, se han abocado a un nicho aún más complicado: el sector energético.

Además, la compañía también cuenta con otras tres áreas: asesora en la administración de riesgos financieros, valúa empresas, y hace desarrollo de *software* para aplicaciones de finanzas. Para esto último se ha asociado con la empresa británica Numerical Algorithms Group (NAG), líder mundial en programas numéricos y matemáticos.

“Combinamos las finanzas con la tecnología con un alto grado de sofisticación para resolver problemas reales de la empresa”, explica García de la Vega.



Pero, ¿cómo usarlos? ¿Y para qué? Los derivados se emplean como coberturas, para que una empresa que depende de un producto genérico, cuyo precio cambia en el tiempo, pueda planear a futuro. De esa manera, pueden comprar o vender cierta cantidad de producto —petróleo, gas natural, oro, algodón, etcétera— a cierta tasa, para garantizar su abasto o su costo final, independientemente de las variaciones del mercado.

Así, por ejemplo, una compañía como Pemex depende esencialmente de los derivados para poder operar. El presupuesto de ingresos prevé un precio por barril de 45 dólares. Y para garantizar ese valor, Pemex adquiere coberturas. Hoy se vende a 80 dólares el barril de petróleo y esa garantía no es necesaria. Pero de bajar el costo, Pemex lograría un ahorro de tres millones de dólares por cada dólar que cayera la valuación.

Otro ejemplo típico del uso de opciones es el del gas natural en la industria del país. Durante algunos años existió en México el Programa Cuatro por Tres, que consistía en que la Secretaría de Energía les aseguraba el abasto a los industriales

nacionales que se acogieran al plan de un costo por barril de cuatro dólares durante tres años. Una vez terminado el programa, las propias empresas debían crear sus propias estrategias de cobertura, con el propósito de asegurar su abasto de gas

FOTOS: LUIS ALONSO ANAYA