MEDIO: EXCÉLSIOR
SECCION: DINERO
PAGINA: 5
FECHA: 24/AGOSTO/2012

ALICIA SALGADO

Cuenta corriente

salgadosaid@gmail.com

MVS y SCT ampliaron el plazo

■ *Los notificadores de* SCT entregaron respuesta a la petición de MVS, lo que demuestra que la negociación está abierta en el ámbito administrativo.

Le cuento que MVS, de **Joaquín Vargas**, como los otros diez concesionarios de la banda de 2.5 GHz que recibieron la notificación de inicio del proceso de rescate de la frecuencia, entregaron antes del miércoles una solicitud de ampliación del término para presentar pruebas en defensa de lo que "a su derecho conviene" en el proceso que se ha abierto.

Ayer a las 04:45 pm, los notificadores de la Subsecretaría de Comunicaciones, de **Héctor Olavarría**, les entregaron la respuesta formal a su petición ampliando el plazo por otros cinco días y le aseguro que los representantes de MVS también lo recibieron.

Esto demuestra que la negociación está abierta en el ámbito administrativo, con todo y el ir y venir de cuentos mediáticos.

Por cierto, seis de los concesionarios distintos a los **Vargas** que habían solicitado ampliación de servicios en la concesión, también recibieron el precio de referencia que fijó Hacienda en términos semejantes a MVS y, en su respuesta, ninguno se pareció a la de MVS, en la que señaló que aceptaba la metodología usada para establecer la contraprestación por la Subsecretaría de Ingresos de Hacienda, a cargo de **José Antonio González Anaya**, pero "ajustada al tamaño de la economía de México".

Hay quien piensa que evidentemente se equivocó y que cometió un error involuntario al poner el precio en 0.004 centavos de dólar el MHz Pop, *vs*. los 0.105 centavos de dólar que le estableció Hacienda. O sea, ¡ni un centavo!

En su descargo, dicen por ahí que le aconsejaron que hiciera la misma oferta por la que Nextel, de **Peter Foyo**, se llevó los 80 MHz de la banda de 1.7 GHz que pagó por ser nuevo entrante y que le incluyera descuento de derechos por tres años, igual al logrado en su momento por el cabildeo de Televisa.

Seis concesionarios distintos a los Vargas también recibieron el precio de referencia que fijó la SHCP.

Ya ve que pagaron menos de 200 millones de pesos y no anda muy lejos el MHz Pop del que los **Vargas** pusieron sobre la mesa. Lo demás es puro rollo.

De Fondos a Fondo

Con los cambios de regulación financiera en todo el mundo y en particular la dificultad que están teniendo los intermediarios que operan en varios mercados para medir, valuar y provisionar riesgos se ha vuelto crítica la inversión en programas de inteligencia analítica, pero uno de ellos es particularmente novedoso.

Se trata del *High Performance Analityes*, pues en lugar de hacer el análisis de riesgos de forma secuencial (lo que normalmente tarda horas y va área por área), analiza todos los datos de las diferentes memorias (mercados, crédito, menudeo, etcétera) usando todos los procesadores al mismo tiempo.

Mire, en México como los grandes bancos tienen algo de SAS, algo de SAP o de IBM para resolver sus necesidades de procesamiento y análisis de información, pero el *software* de SAS ha modificado la oferta a ser "predictivo" y facilitar toma de decisiones muy rápidas porque su capacidad de proceso simultáneo de todas las áreas de un negocio, sistema y empresa está siendo probado por autoridades financieras para análisis de riesgos sistémicos.

Por lo pronto, viene a México el CEO y creador de SAS, **Jim Goodnight**, a presentar el High Performance Analityes, un escalable porque le digo, prácticamente todos los bancos en México son sus clientes; el SAT, varias secretarías de Estado y tiendas departamentales.

De hecho, el lanzamiento en México lo realiza el super CEO porque la oficina en México, que dirige **José Luis Sánchez**, cumple 20 años y la celebración será el 5 de septiembre.

■ Fíjese que ICA, que dirige **Alonso Quintana**, se encuentra en una fase importante de expansión, que es reconocida por la mayoría de los analistas y se expresa en el levantón del precio que ha tenido la acción, pues se anticipa que una vez pagada la Yesca por la CFE, que dirige **Jaime González**, tendrá una mejora importante en el flujo y, por ende, en las razones de deuda y en el potencial del dividendo.

De hecho, son pocas las empresas constructoras en el mundo que reportan 18 meses consecutivos de crecimiento en ingresos y en utilidad antes de impuestos y, si bien su deuda alcanza los 60 mil millones de pesos, ésta deriva del financiamiento de obras que al terminar se pagan y facilitan nuevo ciclo.

No obstante, la administración de **Alonso** está realizando un análisis puntual para presentarlo al Consejo, que preside **Bernardo Quintana**, para darle robustez y mayor claridad al balance con pasivos y fuentes de pago de los mismos en el tiempo, costos y ganancias.

Otra noticia reciente que confundió fue la supuesta intención de separar la constructora de la parte de concesiones, algo que no es cierto.

Sólo analizan el desprenderse de la parte de ViveICA de interés social, pues incluso la construcción vertical de vivienda como el edificio que está frente al Caballito en Reforma, en el que se invirtieron mil millones de pesos, se está vendiendo muy bien y ha resultado buen negocio.

ICA está invirtiendo entre mil 500 y dos mil millones de dólares por año en proyectos concesionados o de gobierno y, una vez que se entregan se paga y comienza a descender la deuda.

De entrada, a fin de año se esperaría que el pago de la Yesca reduzca como en diez mil millones de pesos la deuda de ICA, que se expresará en flujo.