

CAPITANES

GASOLINEROS REBELDES

No vaya usted a creer que es porque los obliguen a vender litros de a litro. No. Ahora el motivo es otro.

El caso es que a un buen número de dueños de gasolineras nomás no les cuadra el distintivo Cualli, de Pemex.

La inconformidad es tal, que los franquiciatarios afiliados a la Asociación Mexicana de Empresarios Gasolineros (Amegas), que preside **Juan Pablo González**, ya armaron una fuerte campaña en contra de la calificación.

Le apuntaron a donde más duele: el dinero.

En la Amegas recomiendan a sus agremiados no aceptar el nuevo contrato con Pemex Refinación -que incluye el compromiso de cumplir con las reglas de Cualli- porque los obligaría a aceptar tarjetas de crédito como medio de pago.

Argumentan que las comisiones son impagables con el margen de comercialización que tienen.

Incluso **Juan Marcelo Parizot**, responsable de ventas en la paraestatal, recibió un documento que francamente levanta suspicacias.

En éste los gasolineros advierten que el margen de rentabilidad de las comisiones ofrecidas por el distintivo Cualli es insuficiente para pagar las comisiones bancarias.

O sea, si hacen todo derecho, ya no es negocio.

Añaden que de su margen del 6 por ciento por cada litro vendido, los bancos se quedarían con 1.25 puntos porcentuales por el uso de tarjetas de crédito o débito.

Dicen que el resto apenas alcanzaría para los gastos de operación de cada estación.

Veremos si cobra fuerza el ataque, porque de las 8 mil 500 estaciones de servicio que hay en el País, sólo falta que una minoría acepte.

Aunque ésta suma la nada despreciable cifra de 3 mil gasolineras.



Ingo Babrikowski...

Este experto en logística tomó este año las riendas de Estafeta y presiona en un asunto que la detiene desde hace años. Quiere añadir mil 800 metros a la pista del Aeropuerto de San Luis Potosí, para aterrizar aviones grandes que le permitan transportar más mercancía, pero la indecisión del Gobierno lo detiene.

LOS CINCO DEL IMCO

A 5 años de su creación, el Imco, que encabeza **Roberto Newell**, da a luz a un nuevo protagonista en el mercado de la consultoría.

C-estrategia es una consultoría integrada por miembros fundadores del Imco, famoso por sus índices de competitividad nacionales y estatales.

La consultora, que se dedica formalmente desde junio pasado a asesorar a inversionistas y gobiernos extranjeros relacionados con México, prepara ya algunos proyectos.

C-estrategia tiene como director general a **Francisco M. Fernández**, ingeniero y economista con una amplia experiencia en temas de competitividad, uno de los "Talones de Aquiles" de México.

Entre los planes de la consultora está el asesorar a los países integrantes del Plan Mesoamericano, antes Plan Puebla Panamá, para discernir y priorizar agendas comunes en la región.

Además, asesora ya a algunas empresas transnacionales que quieren expandirse o invertir en México.

Ojalá que los resultados se vean pronto, ahora que tanta falta le hacen al País mucho más que planes de negocios.

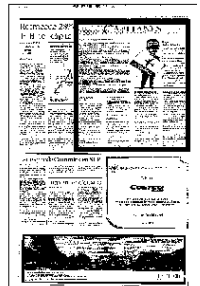
¿LA SIGUIENTE BURBUJA?

Después de lo que causaron los créditos hipotecarios basura, no está de más hacerle caso a un asunto que esta semana tocó la revista The Economist.

El texto va directo al grano y cuestiona si el "boom" de créditos a la gente más pobre del mundo representa una amenaza similar al de las hipotecas "subprime".

En el mismo texto, un mexicano sale en defensa del esquema.

Álvaro Rodríguez Arregui, capitán de Compartamos y de Igria, alega que los créditos a ese sector poblacional apenas cubren hoy al 10 por ciento de las



Continúa en siguiente hoja

personas que lo necesitan.

Una buena forma de salir de la duda estará en el llamado Social Capital Markets 09 (Socap09), que tendrá lugar en San Francisco, California, el mes que entra.

Ahí habrá decenas de expertos en el tema, quienes durante tres días debatirán en torno al futuro de este negocio floreciente y, por el momento, muy exitoso.

Pero aquí habría que aplicar el adagio: el que con leche se quema...

MANITA DE CAT

Aquí le va un asunto que si bien es técnico, no por eso pierde relevancia.

Nos cuentan que los banqueros convencieron al Gobernador de Banxico, **Guillermo Ortiz**, de mover la metodología del famoso Costo Anual Total, es decir, el CAT, que en teoría desde hace 3 años indica cuánto cuesta un crédito ya incluyendo todos sus cargos.

Si todo sigue su curso, será mañana cuando el banco cen-

tral anuncie que para formular el CAT ya no deberá tomarse como referencia la tasa de interés más alta que ofrezca el banco en su producto.

Ahora sólo contará el interés promedio del mismo y lo más probable es que esto baje los indicadores que compara el propio banco central. Aunque el cambio será sólo para los cálculos en tarjetas de crédito.

Ignacio Deschamps, el líder de los banqueros, y también de BBVA Bancomer, habría pedido seis meses para aplicar el cambio en todas las referencias que utilizan los bancos.

Espera que en ese lapso, su gremio pueda elaborar la nueva papelería y cambiar los sistemas para considerar la nueva fórmula.

A todo esto, a ver qué dice ahora la Condusef, pues en la página de esta institución también hace cálculos del CAT con base en la fórmula que considera las tasas máximas y, por ejemplo, en las tarjetas clásicas, estima que la de Bancoppel tiene un CAT de 104 por ciento.

capitanes@reforma.com