

Agenda

CONFIDENCIAL

Luis Soto

■ Why Slim deserves his billions?

Jacques Rogozinski, quien fuera el "Og Mandino mexicana" en el sexenio del señor licenciado don Carlos Salinas de Gortari —por la cantidad y calidad de empresas paraestatales que vendió, entre ellas Teléfonos de México, Mexicana de Aviación, Sidermex, Altos Hornos de México, varios ingenios azucareros, por sólo mencionar algunas—, escribió, junto con su esposa Janet, un interesante artículo para la publicación *Latin Finance*, titulado: "Por qué Slim merece sus billones".

Más que una apología del ingeniero, los autores analizan y reflexionan por qué Slim y otros "millonetas" han llegado a acumular fortunas inimaginables. En el caso del hombre más rico del mundo, no fue el favoritismo, ni las componendas con los hombres del poder, como muchos piensan, quienes hicieron posible que aquél alcanzara el primer lugar entre los "ricardos", dejan entrever Jacques y Janet. Con autorización de ambos publicamos a continuación la parte medular del mencionado artículo:

"En el umbral del siglo XX, los 10 multimillonarios más ricos de la revista *Forbes* provenían del mundo desarrollado. Para 2010, cuatro de los diez primeros son de mercados emergentes. El mexicano Carlos Slim es el número uno, los hindúes Mukesh Ambani

y Lakshmi Mittal, son cuarto y quinto, mientras que el brasileño Eike Batista es el número ocho.

"En vez de enfocarse en las políticas económicas mal diseñadas a nivel macro, en la mala administración a nivel micro y en el cambio de paradigma hacia una economía multipolar que puedan estar dando poder a este surgimiento inesperado de multimillonarios de mercados emergentes, es más fácil enunciar unas cuantas acusaciones controversiales e inflamatorias. Éstas se centran típicamente en conexiones políticas, abuso del poder del monopolio y comparaciones con los barones ladrones del pasado.

"En el debate, se pasa por alto el entorno económico y empresarial que en realidad aumentaron el potencial de empresarios como Mittal y Slim. Ambos optaron por aprovechar activos riesgosos de mercados emergentes antes de buscar más oportunidades en economías desarrolladas, y tuvieron acceso a créditos. Por último, pero no menos importante, ambos mostraron las habilidades administrativas para hacer que sus proyectos fueran exitosos.

"Slim ya era multimillonario cuando compró acciones en la privatización de Telmex. Generó la mayor parte de su riqueza haciendo uso de créditos e invirtiendo en proyectos cuando otros se salían. Por ejemplo, en el otoño de 1982, cuando México enfrentó una alta inflación y fuga de capitales, Slim compró compañías por menos del 5% de su valor contable a inversionistas mexicanos y extranjeros. En diciembre de 1990, el gobierno mexicano

vendió 25.5% del capital social de Telmex. La participación de Slim eran tan sólo una fracción de eso, con 5.17%, por 442.8 millones de dólares. El resto se fue a Southwestern Bell, dirigido por Ed Whitacre (10%), a Telecom de Francia (5%) y lo restante a 32 inversionistas mexicanos.

"Unos meses después de que Grupo Carso y socios compraran en Telmex, la riqueza de Slim estaba estimada en 1.7 mil millones de dólares. Slim era un desconocido en la escena financiera mundial, haciendo lo que pareció un aumento súbito de riqueza con la compra de Telmex. En realidad, ya era un empresario muy exitoso. Todos estos datos están a disposición del público.

"Telmex no catapultó a Slim al tope de la lista de ricos. Tras la privatización de Telmex, de 1991 a 2003, la riqueza de Slim creció 'sólo' 13% por año, a 7.4 mil millones de 1.7. Realmente se disparó cuando se expandió fuera de México, logrando un crecimiento anual total del 33% entre 2003 y 2010.

"Hay abundantes líderes empresariales igualmente inteligentes de economías desarrolladas con habilidades administrativas de primera que tienen acceso fácil al crédito. Entonces, ¿qué distingue a empresarios de mercados emergentes como Slim y Mittal? Entre ello se encuentra la disposición a tomar riesgos bajo condiciones adversas. Por ejemplo, cuando el gobierno mexicano promovió la venta de Sicartsa, el único extranjero interesado fue un empresario de la India prácticamente desconocido: Lakshmi Mittal. Después de la compra de una anticuada empresa siderúrgica en crisis, Mittal construyó un imperio.

"Slim tuvo la capacidad de atraer socios de un calibre superior. Escogió trabajar con Whitacre que aportó la experiencia en tecnología celular que probó ser central en la expansión de Telcel, la filial de celulares de Telmex en México, y en el lanzamiento de América Móvil en América Latina.

"Como afirma Thomas Barry, vicepresidente de Southwestern Bell encargado de la planeación estratégica, 'el reto está en encontrar buenos socios. Es un asunto de administración más



Continúa en siguiente hoja

Fecha <b>14.07.2010</b>	Sección <b>Política</b>	Página <b>30</b>
----------------------------	----------------------------	---------------------

que un asunto de tecnología'. Unos cuantos años después, en 2003, Carlos Slim asumió el control de ATT Latinoamérica y en 2004 Whitacre lideró la toma del control de ATT en los Estados Unidos. La habilidad de Slim para atraer socios de primer nivel se confirmó recientemente cuando el presidente Obama le pidió a Whitacre la reestructuración de General Motors. No sería sorprendente que Slim comenzara a invertir en GM.

"Por último, lo que estos empresarios de mercados emergentes también tuvieron, sin lo cual ninguna de sus inversiones riesgosas hubiera sido posible, fue el acceso al crédito. El crédito promedio de México respecto del PIB es uno de los más bajos en América Latina, a 0.12 en

1980 comparado con 1.01 en los Estados Unidos. Para 2008, el crédito promedio aumentó a 0.17 en México, contra 1.85 en los EE.UU.

"A pesar de estos desafíos en las llamadas economías emergentes, hay una amenaza creciente a la hegemonía de los empresarios mundiales del mundo desarrollado. Multimillonarios de los mercados emergentes como Slim y Mittal son la cara de esta nueva competencia."

Hasta aquí el artículo de Jacques y Janet Rogozinski sobre Carlos Slim y otros "ricardos". Sólo esperamos que el publicirrelacionista Carlos Mota no se enfurezca y nos reclame por no haber incluido una reseña de algunos de sus clientes. ☒

*"Hay abundantes líderes empresariales igualmente inteligentes de economías desarrolladas con habilidades administrativas de primera que tienen acceso fácil al crédito. Entonces, ¿qué distingue a empresarios de mercados emergentes como Slim y Mittal?"*