

NEGOCIOS

Martes. 16 de Octubre del 2007. negocios@reforma.com / Tel. 5628 7350 / Editora: Martha Trejo

BOLSA MEXICANA ▼ 32,335.86 (-0.42%)	DOW JONES ▼ 13,984.80 (-0.77%)	NASDAQ ▼ 2,780.05 (-0.91%)	DÓLAR MENEUDEO ▲ COMPRA\$10.62 (0.02) VENTA\$10.92 (0.02)	CETES (MDO. SEC.) ▼ 28 DÍAS 7.22% (-0.01) 91 DÍAS 7.45% (0.00)	TIE ⊖ 28 DÍAS 7.70% (0.00)	UDI ▲ 3.884958	PETRÓLEO ▲ Mezcla Mexicana \$72.79 (3.44%) WTI.....\$86.13 (2.92%)	GAS NATURAL ▲ Dólares / millón de BTU's Henry Hub \$7.08 (9.77%)
---	--	--------------------------------------	--	---	--	--------------------------	---	---

Nobel de Economía 2007:

Leonid Hurwicz, Eric Maskin y Roger Myerson



HURWICZ. Nació el 21 de agosto de 1917 en Moscú y tiene la ciudadanía estadounidense, es el Nobel de mayor edad en la historia del galardón. Colabora con la Universidad de Minnesota, como profesor emérito.



MASKIN. Nació el 12 de diciembre de 1950 en Nueva York. Ocupa la cátedra Albert O. Hirschman del Instituto de Estudios Avanzados de Princeton (Nueva Jersey). Es doctor en matemáticas aplicadas por Harvard.



MYERSON. Nació el 29 de marzo de 1951 en Boston. Es profesor en la Universidad de Chicago. "Trabajo en teorías económicas porque creo que es importante", expresó. Es doctor en matemáticas aplicadas por Harvard.

Mejoran a Smith y ganan el Nobel

► Su "teoría de diseño de mecanismos" ayuda a entender cómo funcionan los mercados

REFORMA/Staff

ESTOCOLMO.- Los economistas estadounidenses Leonid Hurwicz, Eric Maskin y Roger Myerson ganaron el Premio Nobel de Economía 2007 por establecer los fundamentos de una teoría económica que determina cuándo los mercados funcionan en forma efectiva.

La Real Academia Sueca de Ciencias informó que los tres establecieron la "teoría de diseño de mecanismos", que analiza si diferentes instituciones se desempeñan bien a la hora de asignar recursos, y si se necesita intervención del Gobierno.

"La metáfora clásica de Adam Smith, de la mano invisible, se refiere a cómo el mercado, bajo condiciones ideales, asegura una asignación eficiente de recursos escasos. Pero en la práctica, las condiciones usualmente no son ideales", añadió.

"Por ejemplo, la competencia no es totalmente libre, los consumidores no tienen información perfecta y la producción y el consumo deseables a nivel privado pueden generar costos y beneficios sociales".

Hoy, argumentó la Academia, la teoría de diseño de mecanismos jue-

ga un papel central en áreas de la economía y en la ciencia política.

Hurwicz, un ciudadano estadounidense nacido en Rusia, tiene 90 años, emigró a EU en 1940 y es la persona de mayor edad en recibir un Premio Nobel. Es profesor emérito de Economía en la Universidad de Minnesota en Minneapolis.

"Todo lo que aprendí de economía, lo aprendí escuchando y estudiando por mi cuenta", dijo.

Fue él quien inició la teoría en 1960, y luego, a fines de los 70, fue ampliada por Maskin, de la Universidad de Princeton, y Myerson, de la Universidad de Chicago. Los tres compartieron un premio de 1.57 millones de dólares.

Los investigadores fueron premiados por haber dado con el mecanismo óptimo para alcanzar objetivos como el bienestar social y ganancias propias.

El diseño de mecanismos es una rama de la teoría de juegos y consiste en la elaboración de ciertas reglas de un juego para llegar a un resultado específico.

"Pensé que mi tiempo quizá ya había pasado. Es una sorpresa agradable y el dinero para una persona retirada ayudará", dijo Hurwicz.

Por su parte, Maskin, quien tiene un hijo discapacitado, dijo que donaría parte de su premio a la Fundación Camphill.

Mientras que Myerson declaró que se sentía increíblemente honrado por estar incluido con sus colegas.

Reuters y AP

Obtienen empresas dls. 8 mil millones

Son paisanos 'joya' telefónica

► La firma Tracfone, de Carlos Slim, es una de las que mejor explota este mercado en EU

Verónica Gascón

El mercado hispano de Estados Unidos es codiciado por las telefónicas porque gasta 8 mil millones de dólares en este servicio anualmente, y gran parte de las llamadas son hacia México.

La comunidad mexicana en ese país es de 27 millones de personas, lo que provoca que el mayor número de llamadas que entran al País provengan de EU.

Este mercado es la clave del éxito de empresas comercializadoras de minutos de telefonía como Tracfone, subsidiaria de América Móvil, de Carlos Slim, y es el objetivo de otras empresas que están por lanzar planes con tarifas atractivas para llamar a diversas ciudades mexicanas.

Esta firma vende a sus clientes en la Unión Americana el servicio de números telefónicos a los cuales pueden marcar sus familiares desde México, sin tener cargos de larga distancia.

Tracfone es uno de los operadores virtuales con mayor éxito en EU, y sólo en el primer semestre de este año obtuvo ganancias por 694 millones de dólares.

"El operador virtual más exitoso es Tracfone ya que tiene 8 millones de usuarios dentro del mercado hispano, que está desatendido en Estados Unidos", explicó Erasmo Rojas, de la Asociación 3G Américas.

Este esquema de comunicación también está siendo explorado por otras comercializadoras como Teligentia, que actualmente vende en México tarjetas prepagadas para hacer llamadas de LD nacional, pero tiene planes para llegar a los mexicanos residentes en EU.

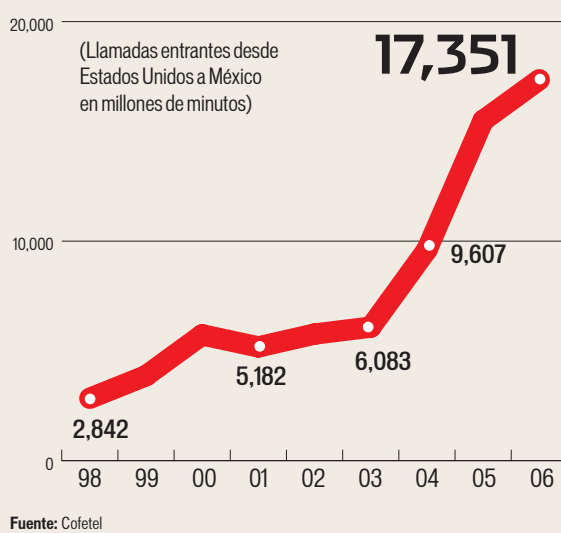
"La parte de los migrantes es un mercado con el que se puede hacer mucho y ha sido poco atendido.

"Hasta ahora se está viendo la posibilidad de hacer llamadas de LD a costos de 39 centavos (de peso) el minuto", señaló Víctor Treviño, director general de Teligentia.

Explicó que a través de una representación en territorio estadounidense, venderán teléfonos móviles a

Se multiplican llamadas

El tiempo que hablan por teléfono los paisanos a sus familiares en México se ha multiplicado por seis entre 1998 y 2006.



ALGUNAS TARIFAS

(Centavos de dólar por minuto)

5¢

el precio más bajo por llamar a México lo ofrece Ekofon.

8¢

cobra Verizon en su plan International Choice with City Rates.

9¢

cobra AT&T en su plan Worldwide Value Calling.

Líneas virtuales

Las líneas virtuales es un servicio a través del cual se marca un número y la conferencia se conecta en destinos de larga distancia internacional, pero el cliente sólo paga como si fuera una llamada en la misma ciudad, más el costo de una tarjeta de prepago.

El costo final es más bajo en relación a los concesionarios del servicio.

Víctor Treviño, director de Teligentia, comercializadora mexicana de estas llamadas, explicó que podrán vender líneas virtuales una vez que adquieran números de telefonía local.

Esta compañía ya maneja esquemas donde la tarifa es plana, por ejemplo, vende una tarjeta de prepago que cuesta 100 pesos y aporta cinco días de llamadas a Estados Unidos, no importando el tiempo que se tarden las conferencias.

Verónica Gascón

sus clientes y la empresa lo enviará al familiar del usuario en México, para que puedan comunicarse.

Las empresas que venden "líneas virtuales", como Tracfone, de Slim, son las principales competidoras.

"Dan tarifas muy bajas porque compran números al mayoreo a concesionarios y al revender el servicio ganan dinero. Consiguen líneas de otros y las revenden, no invierten en infraestructura", explicó Gerardo González Abarca, comisionado de Comisión Federal de Telecomunicaciones (Cofetel).

Estas empresas comercializadoras, o también llamados operadores virtuales, compiten con ofertas de telefónicas tradicionales como AT&T o Verizon.

Otro incentivo es la entrada en vigor de "El que llama paga internacional", a través del cual el cliente que hace llamadas a teléfonos móviles en México absorbe todos los cargos de la conferencia.

Al llamar a un celular en territorio mexicano desde EU, los paisanos tendrán un sobrecosto de 15 centavos de dólar por minuto, pero como su familiar ya no pagará nada por la llamada, podrán hablarles sin preocuparse de generarles algún gasto.

La medida hará que el tráfico se incremente 20 por ciento, estimaron los expertos.

Aumentan extranjeros en empresas

Arturo Rivero

Los ejecutivos mexicanos están siendo desplazados paulatinamente por extranjeros en puestos de dirección en empresas nacionales y transnacionales con operación en México.

Una encuesta de la consultora Mercer, revela que de 2004 a 2007 la presencia de extranjeros en puestos de alta dirección creció 7 por ciento.

El análisis aplicado a 70 empresas con ventas anuales de 500 millones de dólares, de sectores diversificados, revela que 84 por ciento tiene directivos de otras nacionalidades, particularmente argentinos, colombianos y venezolanos.

Hugo Valverde, Director de Capital Humano de Mercer, explicó que la creciente llegada de ejecutivos extranjeros a México se debe principal-

mente a que las organizaciones no encuentran el talento que requieren en el País y porque el mexicano no sale de su "zona de confort".

"El ejecutivo mexicano es muy caro y el extranjero no lo es tanto, o digamos, está más dispuesto a negociar su remuneración a cambio de llegar al segundo mercado mejor pagado en el rubro de ejecutivos en América Latina, después de Brasil", detalló.

Para Laura García, especialista de la firma Manpower, uno de los grandes "handicaps" que tiene el ejecutivo mexicano frente a los extranjeros es su limitada capacidad para buscar retos.

Juan Manuel es director de área de uno de los laboratorios farmacéuticos más importantes, estudió en el Instituto Panamericano de Alta Dirección de Empresas (IPADE) y ha

rechazado ofertas de su empresa para ir a trabajar a Francia y Alemania.

"Aquí me va muy bien, mi familia está bien asentada e irme a otro país, a otra cultura, es muy difícil", dijo.

En contraste, Alberto Mondelli, ejecutivo venezolano, llegó a México hace tres años sin dudar nunca de su decisión.

"Trabajaba en las oficinas de una importante consultoría internacional con oficinas en Venezuela, me ofrecieron venir a México y no lo pensé dos veces", precisó.

Según Mercer, el director general en México gana 410 mil dólares anuales de salario base, compensaciones y beneficios adicionales, sólo superado por los brasileños que ganan 600 mil dólares.

Viven el confort **PÁGINA 8**

PORTAFOLIO

EN EL PAÍS

► **VOLKSWAGEN.** La armadora presentó el proyecto "Expertos" que busca reconocer, motivar y retener a aquellos colaboradores que contribuyen con su talento al desarrollo de tecnologías exitosas, el cual puede incluso implementarse en empresas fuera del sector automotriz. (Notimex)

► **SU CASITA.** La hipotecaria inició la entrega de créditos en dólares para compra de vivienda a mexicanos que trabajan en EU, a través del programa "Su Casita en México". Para este fin firmó una línea de crédito con el BID por 5 millones de dólares.

► **MINERÍA.** La Cámara Minera propuso la creación de fórmulas de financiamiento similares a las de Canadá y España para estimular una mayor inversión nacional en exploración, y procurar un mejor y mayor desarrollo de la industria minera mexicana.

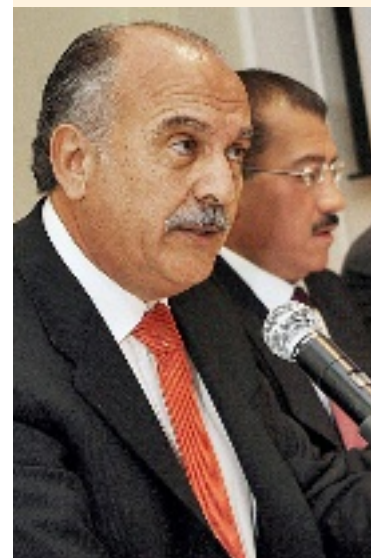
EN EL MUNDO

► **COMPETENCIA.** France Telecom fue condenada a una multa de 45 millones de euros por prácticas de monopolio en el acceso de alta velocidad a internet, la décima condena que sufre desde 1994. (AFP)

► **CARGILL.** La empresa de agrogocios está siendo demandada por una familia de Minnesota cuyos dos hijos sufrieron infecciones por la bacteria E.coli, luego de consumir productos congelados de la empresa. (Reuters)

► **COCA COLA.** La refresquera estableció un centro de investigaciones en Pekín, para desarrollar bebidas usando medicina tradicional china, en la búsqueda de una línea de innovación para bebidas que contribuyan al bienestar. (Reuters)

► **CRUDO.** Los precios del petróleo cerraron ayer por primera vez arriba de los 86 dólares el barril en Nueva York, sostenidos por el incremento de la tensión en la frontera turco-iraquí, que hacen temer una nueva disparada de las cotizaciones y alcanzaron un nuevo récord en Londres. (AFP)



AEROMÉXICO

Da pelea Banamex y reviran los Saba

Banamex Citi amplió el plazo de su oferta por la aerolínea, mientras que los Saba, molestos, mejoraron la suya, sólo por unas horas. **PÁGINA 3**

REFORMA.COM

EXTRAS DE HOY:

Galardonados por sus teorías

Conoce los trabajos por los que se entregó a un trío de estadounidenses el Premio Nobel de Economía.

► gráfico animado

WALL STREET JOURNAL

Cumple 20 años el 'crack' de 1987

El fantasma está suelto, octubre es el mes de las mayores caídas del Dow Jones, también del inicio de los grandes periodos de auge. **PÁGINA 9**

FISCAL

Cuentan a Infonavit como un impuesto

Las empresas sienten sus contribuciones al Instituto como una carga por la cual muy pocos de sus trabajadores se benefician. **PÁGINA 8**

CONSUMIDOR

Exigen a hospitales transparentar precios

La mayoría de estas empresas, incluyendo las más caras firmas, no ponen a la vista de sus clientes las tarifas, lo que viola la Norma Oficial Mexicana. **PÁGINA 4**