

Cuentas claras

Mauricio Galindo
Editor de Economía
de EL TIEMPO



La dura senda de la desigualdad

En un lapso de 12 años, del 2002 al 2013, la incidencia de la pobreza en Colombia se ha reducido en 38%. Pero en ese mismo periodo, la desigualdad solo se ha reducido en un 5,8%, una sexta parte del ritmo al que cae la pobreza. El año pasado, sencillamente no se redujo. Así las cosas, al comparar con 134 países para los que el Pnud tiene datos, Colombia es el 14 en mayor desigualdad.

La llamada telefónica de los 262 años

Los minutos que las empresas de telefonía celular tendrán que devolver por las llamadas caídas durante enero alcanzan para una conversación que tardaría 262 años y medio. Claro, al repartir ese tiempo devuelto entre todos los usuarios del país, termina alcanzando los 2 minutos y 45 segundos promedio para cada línea que hay en el país.

Sudar el doble por la misma casa

Con los aumentos de los precios de la vivienda nueva que registra el Dane (94 por ciento en 11 años, al quitar la inflación), si una persona tenía que dedicar, por ejemplo, el fruto de 60 horas de su trabajo al mes para pagar su vivienda, ahora debe dedicar 110 horas de trabajo, es decir 50 horas extras de sueldo, que ya no se pueden destinar al ahorro o que se le deben quitar a otros gastos.



La obediencia puede resultar muy costosa

Cuando el presidente ejecutivo de una firma tiene directores generales fuertes y, sobretudo, independientes, se eleva la riqueza de los accionistas e incluso, se fuerza la salida del presidente si es incompetente. Por eso, la obediencia y decir 'sí' a todo, puede ser costoso para la firma. Así lo encuentran Kathy Fogel, Randall Morck y Liping Ma de las universidades de Suffolk, Alberta y Texas.

'Los grandes proyectos no se mueren por freno a la venta de Isagén'

La Cámara de la Infraestructura dice que el éxito de las iniciativas de cuarta generación radica en que los concesionarios y los bancos se pongan de acuerdo.

Aunque la decisión del Consejo de Estado de ordenar medidas cautelares en el proceso de privatización de la generadora Isagén impacta el plan de las nuevas concesiones viales, no implica que estas sean inviables. El presidente de la Cámara Colombiana de la Infraestructura (CCI), Juan Martín Caicedo, dice que, si bien la noticia es una mala señal, los recursos de la Financiera de Desarrollo Nacional (FDN), que aumentarían tras la venta de Isagén, no son el factor más relevante para esos proyectos.

¿Qué efectos tiene la suspensión de la venta de Isagén?

El gremio acata la decisión del Consejo de Estado, pero esto no es óbice para lamentarla, porque va a afectar la expectativa que tenemos de que estos recursos, como el Gobierno lo había garantizado, financien carreteras. Nos preocupa que puede frenar todo este proceso de apoyo financiero. Hemos dicho que hay que cambiar este activo por carreteras, porque el Gobierno ha garantizado que los recursos no van a una caja común, sino que se van a destinar específicamente a financiar vías.

¿Es un golpe para la FDN?

La Financiera de Desarrollo Nacional tiene un capital para ir operando, aunque buena parte de los recursos que iban a fundar esta entidad iban a surgir de la venta de Isagén. Puede ir avanzando, pero se limita el margen de maniobra. Si bien no se le anula ni se le coarta la posibilidad de moverse, estábamos pensando que de allí surgirían los primeros pesitos que recibiría para empezar a apoyar los proyectos.

El proceso de privatización de la empresa quedó suspendido.

¿Se pueden frenar las adjudicaciones en curso?

Primero hay que abrir el espacio para presentar las ofertas económicas pero, desde la ejecución, este tipo de proyectos no se hacen ahí mismo, sino que hay que pasar por una etapa de precalificación. El dinero era para

respaldar la financiación de estos proyectos.

¿Qué impacto directo hay?

Por lo pronto hay que lamentar que la financiación de los proyectos sufrió un golpe. Se esperaba que con la venta de Isagén se fundeara la FDN para apoyar la financiación. Es una señal preocupante.

¿Queda débil el proceso?

Queda débil una columna del proceso de financiación de las nuevas carreteras que iba a operar la FDN, que heredó de la antigua FEN casi 500.000 millones de pesos. Mirando en el largo plazo, el fondeo que va a recibir es muy importante, pero no quiere decir que se haya muerto esta entidad y los proyectos tampoco, pues en el momento en que arranquen se pueden financiar con bancos y mercados de capitales.

¿Qué peso tienen los créditos



Juan Martín Caicedo, presidente de la Cámara Colombiana de la Infraestructura. Archivo EL TIEMPO

de la FDN en la financiación de los proyectos?

Se supone que la financiación inicial la buscan los precalificados y los adjudicatarios de los contratos en los bancos y, eventualmente, en el mercado de capitales. Puede que algunos proyectos se solventen sin necesidad de esta entidad. Habrá que mirar proyecto por proyecto, el músculo que tenga y la financiación.

A los opositores de la venta no les cuadran las cuentas

Enrique Alfredo Daza, director de Cedetrabajo, y Óscar Vallejo, presidente de Sintraisagén, coinciden en que el argumento del Gobierno de vender para invertir en infraestructura carece de fundamento. "¿Por qué quieren echar mano de la plata que darían por Isagén en vez de evitar los privilegios tributarios que les dieron a las grandes empresas?", cuestiona Daza.

Vallejo considera que más allá del valor de Isagén como activo, la empresa representa mucho para el país. "Es parte del patrimonio, sin contar con que pertenece a un sector estratégico para la economía", sostiene. Para ambos, la decisión del Consejo de Estado es una tregua que permitirá analizar más a fondo esta transacción. "Las demandas se cursaron para detener la venta, pero además de eso hay fallas en el procedimiento. Para vender un bien público no basta con que el Gobierno lo diga; debe estar en el plan fiscal, debe tener un estudio sobre los futuros ingresos, tanto si se vendiera como si no, y debe pasar al Congreso en el plan de enajenaciones que presenta el Ejecutivo", argumenta Daza, a quien además no le cuadran las cuentas: "Si solo Hidrosigamos, que es una empresa que pertenece a Isagén, vale 4 billones de pesos, ¿por qué la mitad de la empresa grande se va a rematar en 5 billones?"

El alto costo del éxito empresarial de San Francisco

En San Francisco, las cifras de empleo están disparadas. Lo sorprendente es que eso no es una buena noticia para todos.

La bella ciudad californiana está superando en creación de empleo tecnológico al centro tradicional de la industria, Silicon Valley, ubicado más al sur. Esto ha llevado a un aumento del costo de vida y disparó una reacción por el crecimiento de la brecha de riqueza.

La ciudad experimentó un aumento del 57 por ciento en los empleos tecnológicos del 2010 al 2013; en cambio el Condado de Santa Clara, donde tienen su sede Apple Inc. y Google Inc., tuvo un aumento del empleo de apenas el 14 por ciento, según las cifras del estado.

"Los propietarios lo saben y han subido los precios", dice J.M. Myers, ingeniero de software de Maryland, que paga 1.350 dólares mensuales por un apartamento.



San Francisco es la cuarta ciudad del estado, con 826.000 habitantes.

La cuarta ciudad más grande del estado supera de lejos a Nueva York como la urbe con los arriendos más caros, con un promedio de 1.463 dólares, según la Oficina de Censo de EE. UU.

Los empresarios jóvenes prefieren las comodidades urbanas, y las startups que

desarrollan tecnologías basadas en el consumidor —como las aplicaciones móviles y de redes sociales— buscan estar más cerca de los clientes, de los inversores de capital riesgo y una de otra.

Los trabajadores de sectores tradicionales, en cambio, pronto se encuentran con

que no pueden pagar la creciente renta.

El producto interno bruto real del área metropolitana de San Francisco creció un 7,4% interanual en el 2012, de acuerdo con los datos de la Oficina de Análisis Económico de los EE. UU., más del doble de la expansión estatal y nacional en ese año.

Gracias a una publicidad exención fiscal, la ciudad logró evitar que Twitter mudara su sede. En San Francisco funciona también LinkedIn Corp., la firma de redes profesionales con sede central en Mountain View, que ocupa cinco plantas de una torre de oficinas de 38 pisos del Distrito Financiero de San Francisco. Pinterest Inc. también mudó allí sus oficinas centrales que tenía en Palo Alto en Silicon Valley.

Con información de Bloomberg News.

La alianza para hacer más fácil el sueño de tener vehículo propio

Lleve su BUS hasta con 0% DE INTERÉS

GARANTÍA 30 MESES
150.000 KMS

ZK6107H 43 Pasajeros	ZK6129H 36-42 Pasajeros	ZK6858H 31 Pasajeros
--------------------------------	-----------------------------------	--------------------------------

BOGOTÁ: 320 790 68 47 - 311 358 16 60
MEDELLÍN: 311 799 91 99 - 313 623 40 92
CALI: 311 358 16 60 - 313 623 40 92
PEREIRA: 311 329 90 24 - 313 623 40 92
DUITAMA: 310 899 60 29 - 311 358 16 60
NEIVA - IBAGUÉ: 311 358 16 60
PASTO: 311 358 16 60 - 313 623 40 92
MONTAÑA: 312 771 53 22 - 313 759 05 71
BUCCARAMANGA: 320 734 47 68 - 313 623 40 92
CARTAGENA: 312 271 53 22 - 313 759 05 71
BARRANQUILLA: 311 358 16 60 - 313 759 05 61
SANTA MARTA: 311 358 16 60 - 313 759 05 61

www.yutongdelamontana.com
Línea nacional: 018000181611