El Financiero

Fecha	Sección	Página
06.01.2009	Negocios	14

CORPORATIVO

■ Rogelio Varela

Mexicana, por mayor internacionalización

Cuando muchas aerolíneas han decidido replegarse por la recesión, Mexicana de Aviación amplía sus rutas al exterior.

Para nadie es desconocido que el año que terminó fue uno de los más difíciles para la aviación comercial.

En la primera parte de 2008 el problema más serio estuvo en el alza en los precios del petróleo, que arrastró a la turbosina duplicando los precios que se tenían con respecto al ejercicio previo.

Para la segunda parte del año el frenón de la economía y una devaluación del peso frente al dólar de 24 por ciento orilló a la quiebra a varias empresas.

El caso es que esa situación implicó que arrojaran la toalla firmas como Aerocalifornia, Aladia, Alma y A Volar, y de plano entró en zona de turbulencia Aviacsa, lo que implicó que queda on en tierra 42 aviones.

Pues bien, una aerolínea que ha decidido ver al frente ganando cuota en el mercado interno y buscando ampliar su negocio con rutas al exterior, es Mexicana de Aviación, que preside **Gastón Azcárraga** y dirige **Manuel Borja Chico.**

Mexicana de Aviación a finales del año pasado sorprendió a propios y extraños con sus vuelos a Orlando y Sao Paulo, y ahora con nuevos aviones de cabina ancha está ampliando su negocio con vuelos a Londres y Madrid.

Concretamente a mediados de este mes Mexicana inaugura su vuelo a Londres y será en febrero cuando pise tierras ibéricas.

Los vuelos que le comento no serían posibles sin un incremento en su flota, estamos hablando de un par de aviones Boeing 767-200, además de dos aviones Airbus A330 que en estos momentos se ven como una apuesta de la empresa por un escenario donde la recesión no será tan profunda, como muchos temen, y a la vez pensando en incrementar sus ingresos en moneda dura, algo que no está a la mano de las aerolíneas de bajo costo, como Volaris, de **Pedro Aspe Armella,** e Interjet, de **Miguel Alemán Magnani,** que tiene ingresos en pesos, pero gastos crecientes en dólares, cuando la semana pasada el tipo de cambio volvió a tocar la barrera de los 14 pesos.

Pero regresando al plan de negocios de Mexicana de Aviación, más allá de la modernización de su flota y la posibilidad de que pueda seguir ampliando su internacionalización, está en el objetivo de Borja Chico modificar toda la cadena de servicio de la aerolínea, que va desde la inversión en nuevos mostradores y en las facilidades de la terminal 1 del AICM hasta la negociación que tiene con su personal para elevar el ánimo de la empresa en tiempos de crisis.

Añada en la parte tecnológica que hacia septiembre de este año Me-

Continúa en siguiente hoja

$ 99463.50
Tam: 620 cm2
BHERRERA

xicana de Aviación espera tener completamente instalado un CRM con la firme intención de elevar el servicio al cliente, lo que implicará tener una mejor comunicación y saber de antemano las tendencias de los diferentes mercados que atiende.

El uso de un CRM será toda una innovación para el negocio de la aviación comercial de nuestro país, y revela que Mexicana está dispuesta a escuchar con atención al cliente para conocerlo mejor y con esto mantener ingresos.

El reto de Mexicana de Aviación en 2009 y de toda la industria será mantener sus factores de ocupación, ya que si bien el fin de año es tradicionalmente bueno para la industria, la prueba de fuego se dará desde finales de este mes, donde los vuelos hacia Estados Unidos siguen pintando bien, y en donde los nuevos vuelos a Londres y Madrid serán claves para emparejar los ingresos ante una caída en otras rutas.

La coyuntura es complicada para toda la industria, pero la buena noticia es que empresas como Mexicana de Aviación no están viendo un escenario catastrófico y, por el contrario, ha seguido invirtiendo cuando, le digo, otras aerolíneas han decidido esconder la cabeza.

La crisis de la aviación comercial propició que en 2008 quedaran en tierra

42

aeronaves de diferentes capacidades

La BMV recibió el año pasado nuevas emisiones de títulos de deuda por más de

16

mil millones de dólares

Manuel Borja Chico.

Felipe Calderón Hinojosa.

Guillermo Prieto Treviño.

Continúa en siguiente hoja

La ruta del dinero...

La IP espera apoyos a economía

Después de que el presidente **Felipe Calderón Hinojosa** reiteró que el año que comienza será complicado, dada la magnitud de una recesión internacional, en el sector privado existe inquietud luego de que ha trascendido que el gobierno podría dar a conocer en breve una serie de medidas para alentar la economía, más allá de los 600 mil millones de pesos que se dirigirán a infraestructura que se vienen anunciando desde el año pasado, y que no serán suficientes para compensar la caída en el frente externo. Y es que si bien ni de lejos se ven espacios para un plan de alimento similar al que está por aplicarse en Estados Unidos con la entrada del presidente **Barack Obama,** la mayor parte de los economistas coinciden en que el PIB para México en 2009 será negativo ante la caída de la demanda en el mercado estadounidense, lo que hace necesario multiplicar las medidas contracíclicas por parte del gobierno calderonista.

Alza marginal en deuda en BMV

Le decía que la volatilidad en el mercado financiero no ayudó para profundizar el mercado bursátil, y en 2009, por lo pronto en el corto plazo, no se ve que las cosas puedan mejorar ante la idea de que el Banco de México, de **Guillermo Ortiz Martínez,** no modificará su política monetaria hasta marzo. Por lo pronto, la Bolsa Mexicana de Valores que preside **Guillermo Prieto Treviño** acaba de informar que el año pasado las empresas mexicanas colocaron títulos de deuda por 16 mil 146 millones de dólares en el mercado bursátil, lo que implicó un alza apenas de 0.96 por ciento con respecto a 2007. El desempeño se explica por el tema de las tasas de interés y, de acuerdo a la BMV, las empresas recurrieron sobre todo al mercado de valores para colocar títulos de deuda de mediano y largo plazos. Y bueno, entre los instrumentos preferidos en el mercado de bonos estuvieron los certificados bursátiles con 13 mil 453 millones de dólares con el 81.4 por ciento de las colocaciones.

Suben 287% ventas de Ajegroup

Ya le había dicho que un nicho que siguió mostrando buenos números fue el dedicado a los productos de bajo costo, un mercado que tendrá una dura prueba ahora con la recesión. El caso es que desafiando a las grandes embotelladoras, Grupo Ajegroup, de la familia Añaños, logró un crecimiento en 2008 de 27 por ciento en sus ventas globales. La estrategia de la firma que tiene entre otras marcas a Big Cola, ha sido concentrarse en las presentaciones de mayor volumen, además de mantener una administración austera. Los países más importantes para Ajegroup son Perú, México, Colombia y recientemente Tailandia. Con ello Ajegroup acumuló ventas el año pasado por tres mil 100 millones de litros (equivalentes a más de mil millones de cajas), cifra que comparada con los dos mil 429 millones de litros (equivalentes a poco más de 775 millones de cajas) vendidos durante 2007, representa el citado incremento.

Sube operación en Toluca

Aunque sigue en veremos que la Secretaría de Comunicaciones y Transportes, de **Luis Téllez Kuenzler,** defina si habrá una terminal alterna al AICM, lo cierto es que a la callada sigue creciendo la operación en el Aeropuerto de Toluca, que en cosa de dos años recibirá inversiones por más de tres mil millones de pesos por parte del gobierno federal. El aeropuerto de Toluca tiene 350 operaciones diarias con 4.4 millones de pasajeros atendidos en el último año, aunque la idea es que llegue a movilizar a 7.5 millones de pasajeros anuales en un mercado potencial de 24 millones que, como sea, debe tomarse en cuenta en el caso de pensar en un nuevo aeropuerto para el Valle de México.

rvarela@elfinanciero.com.mx