

# CAPITANES®

## LA LUCHA DEL PELÍCANO

**P**arecía que desistiría de protegerse legalmente y optaría por negociar con sus acreedores a los que debe más de 2 mil millones de dólares. **Controladora Comercial Mexicana (Comerci)**, dueña de "La Cómmer", buscaba un acuerdo extrajudicial y hasta corrió la voz de un "stand still", o sea, una tregua para arreglarse con su contraparte.

Pero, al parecer, a su capitán, **Guillermo González Nova**, no le convenció la idea, así que por sí las moscas ya volvió, otra vez, a pelear su concurso mercantil. Vamos por partes.

Recuerde que el 3 de diciembre, la juez federal **Irma Rodríguez Franco** desechó en definitiva la solicitud de la empresa para recibir protección ante sus acreedores.

En sus argumentos no se anduvo por las ramas.

Lo hizo, dijo ella, para evitar el abuso, las prácticas indebidas y el obrar fraudulento en el ejercicio de este beneficio judicial.

En pocas palabras, dijo que la empresa tiene activos suficientes para pagar y que debe hacerlo.

"De una simple operación aritmética, del valor de los activos reportados por la propia solicitante para hacer frente a sus obligaciones vencidas, se advirtió que dichos activos son suficientes para cubrir no sólo el 80 por ciento de tales obligaciones, sino el total de las mismas", dice el fallo de la juez.

Además, aclaró que al momento de la solicitud de concurso, la empresa no había siquiera cumplido con el plazo de 30 días de incumplimiento de pagos.

Recuerde que este rechazo ya era el segundo por parte de un juez federal y parecía que ahí había quedado esa lucha por parte de la comercializadora.

Pero nada.

Podemos confirmarle que Comerci ya impugnó esta decisión. Lo hizo mediante un amparo directo promovido el pasado 7 de enero.

Este fue turnado al Décimo Primer Tribunal Colegiado en Materia Civil, cuya magistrada presidenta, **María Concepción Alonso**, ya admitió a trámite la demanda.

Hay que ver en dónde para el asunto, pero lo evidente es que "La Cómmer" busca evitar a toda costa un embargo.

No es para menos, en esta pugna los de la empresa del pelicano pelean en dos rings, el estadounidense y el mexicano, en los que tiene como adversarios a gigantes como **Barclays, BBVA Bancomer, JP Morgan, HSBC y Bank of America**.

## RELEVO EN EL IMSS

**Juan Molinar**, el director general del **IMSS**, se apresta a integrar a su equipo a un nuevo director de finanzas, pues **José Antonio López Morales** presentó su renuncia.

Hacia adentro le reconocen a este hombre por su cuidadosa labor para fortalecer las finanzas del Seguro en circunstancias históricamente adversas.

Ahora suena que volverá a tierras nortteñas, en donde la década pasada llevó la dirección de finan-

zas de **Vitro** antes de emigrar a la dirección de Modernización y Cambio Estructural de la **CFE**, de **Alfredo Elías Ayub**, y de ahí al **IMSS**.

No descarte que a su regreso, este experimentado financiero se en-

role en alguna de las emproblematadas compañías de esa región.

O sea, en uno de esos grupos grandotes involucrados en sonoros problemas de deuda.

Del nuevo director de finanzas del **IMSS** le podemos adelantar que se alista para entrar en febrero **Antonio Sánchez Bell**, un financiero fogueado en la banca y del que se dice tiene buenas cartas credenciales.

Pues ahora tendrá un reto mayor en un año en el que por las tendencias del empleo, las fuentes de financiamiento del **IMSS** van a ir a la baja.

## MERCADO OLVIDADO

Quienes tienen menos ingresos también quieren asegurarse, pa-

ra crearlo, vea lo bien que les fue a las aseguradoras **Argos**, de **Luis Huerta**, y **Paralife**, de **Gabriel Monterrubio**.

Ambas compañías están por al-

Continúa en siguiente hoja



canzar las primeras 10 mil pólizas de microseguros vendidas.

Sorprende, de verdad, la velocidad en la que lo hicieron y algunos se lo atribuyen a **Jaime González Aguadé**, del **Bansefi**.

Recuerde que en octubre de 2008, este capitán proveniente de Financiera Rural llegó finalmente a un convenio con estas aseguradoras.

Desde entonces, las 500 oficinas de Bansefi fungieron como "sucursales" de las compañías en esa materia, lo que parece que funcionó como reloj.

La labor social de Bansefi estuvo en el número de personas que ya obtuvieron un seguro de vida para proteger a sus familias.

Claro que ayudó la accesibilidad

para esta dinámica colocación.

Ahora todos pueden comprar, por ejemplo, un microseguro de vida al pagar una prima anual de 100 a 500 pesos, con la que obtiene coberturas desde 20 mil hasta 100 mil pesos.

¿Quiere una?

## ALFARO Y ADVENT

Si quiere hoy sorprender a **Alfredo Alfaro**, cáigale con una matraca y sombrero de fiesta en su despacho.

Sucede que a este socio fundador de **Advent International**, la firma más activa en el país en materia de inversiones en capital de riesgo y dueña, por ejemplo, de las tien-

das **Milano** y las funerarias **Gayoso**, ya lo ascendieron.

Ahora es "managing partner" o socio gerencial para toda Latinoamérica.

Su movimiento es debido seguramente a las compras exitosas de Pymes como las ya mencionadas.

Su ascenso formó parte de un movimiento grupal que incluyó en total a 18 directivos internacionales de la compañía.

Otro que debe estar de plácemes es **Luis Solórzano**, quien en esta ola fue ascendido a socio director, el puesto que antes tenía Alfaro.

Para que vea que en tiempos de tempestad no todos sufren.

*capitanes@reforma.com*



**Tomás Milmo**  
El capitán de Axtel salió ayer a reflectores luego de que un análisis de JP Morgan revelara la posibilidad de que su empresa compre Alestra. El banco destacó que el nuevo director corporativo de Axtel, Felipe Canales, fue director de esa otra telefónica, con la que la oportunidad de una fusión ya se había comentado. Axtel salió a Bolsa a desmentir ésta como la razón del cambio en su cuerpo directivo.