

Desde el piso de remates



POR MARICARMEN CORTÉS
milcarmen@gmail.com

Gruma, pide CNBV información sobre derivados

Desde que estalló la crisis de derivados en México, la CNBV exige a las empresas inscritas en la BMV un detallado reporte sobre sus operaciones con derivados

El reporte trimestral que tienen que enviar las emisoras a la CNBV es en verdad muy amplio, porque incluye información sobre las políticas de uso de instrumentos y derivados, descripción sobre técnicas de valuación, fuentes internas y externas de liquidez, cambios en la exposición a los principales riesgos, y lo que se conoce como análisis de sensibilidad.

Este análisis, que es para los derivados en tipo de cambio, es uno de los principales datos, porque las emisoras están obligadas a estimar a cuánto ascenderían sus pérdidas potenciales bajo una devaluación del peso de 10%, de 25% y hasta de 50%, lo que hace un año era imposible pensar, pero hoy es muy cercano a la realidad considerando que a la fecha de contratación de los derivados el dólar cotizaba a 10 pesos y hoy está por encima de 14 pesos.

Este reporte es tan importante que al cierre del tercer trimestre la CNBV exigió a varias emisoras más información. En este grupo estuvieron TMM, Posadas, Pinfra, Palacio de Hierro, Financiera Independencia, GMD Resorts, Herdez, Hilasal Mexicana, ING Bank, Ixe Grupo Financiero, ASUR, CYDSA, Comercial Mexicana y CIE.

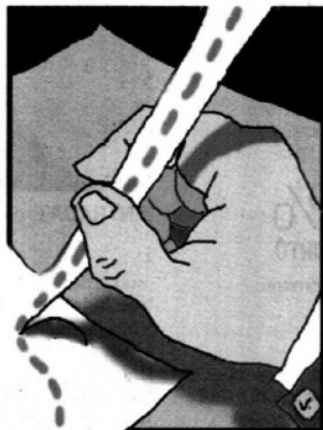
Los reportes al cierre del cuarto trimestre llegaron ya a la bolsa y evidentemente se revisan con lupa los reportes de derivados de las empresas con mayores problemas: Comercial que está en *stand still* sin llegar a un acuerdo final con sus acreedores; Vitro, que está en suspensión irregular de pagos, con demandas de acreedores y sin lograr aún el *stand still*; Gupo Industrial Castillo y Gruma que también está en negociación para reestructura de sus derivados aunque sin presiones de vencimiento de corto plazo.

Lo que podemos adelantarle es que la CNBV demandará a GRUMA más información porque la empresa no presentó en sus análisis de sensibilidad las estimaciones sobre el escenario de una devaluación de 25% y de 50%. Lo preocupante en el caso de Gruma es que bajo el primer escenario, con una devaluación de 10% las pérdidas potenciales de la empresa ascienden a 6 mil 85 millones de pesos y con el tipo de cambio a 14 pesos deben ser ya superiores a los 10 mil millones de pesos. Los derivados de Gruma tienen vencimientos en 2009, 2010 y 2011, y lo que busca la empresa es evidentemente una reestructura.

GISSA, PERDIDAS POR 2,924 MDP

En el caso de GISSA sí reportó en su escenario de sensibilidad sus potenciales pérdidas bajo los tres escenarios posibles de devaluación. Con un tipo de cambio a 16.5 pesos, es decir, una devaluación de 25% sus pérdidas potencial ascenderían a 2 mil 924 millones de pesos, y en el caso de que el dólar llegara a cotizarse a 20.59 pesos, las pérdidas aumentarían a 6 mil 73 millones, lo que evidentemente es insoste-

Continúa en siguiente hoja



Fecha 23.02.2009	Sección Finanzas	Página 6
----------------------------	----------------------------	--------------------

nible para la emisora.

En el caso de GISSA, que tiene coberturas de gas natural, los vencimientos son en su mayoría en septiembre de este año y busca también una reestructura.

El problema para los acreedores es que si no ceden en sus negociaciones como sucedió en el caso de Vitro, es que las potenciales pérdidas de Gruma y GISSA representan también un grave riesgo para ellos en caso de que las empresas como sucedió con Vitro y Comerci, no pudieran cumplir con los pagos.

En este sentido sí es justo que no sólo las emisoras sino también los acreedores compartan las pérdidas, porque no sólo más empresas, sino también los bancos de inversión, incurrieron en elevados riesgos con estas operaciones tan complejas de derivados, y porque lo que también es un hecho es que la crisis será más profunda y prolongada a lo que muchos esperaban afectando aún más la situación de las empresas.

LOS RETOS DE PRESBURGER

Salomon Presburger ganó la elección de la Concamin, que dividió al sector de industriales entre las grandes y las pymes industriales. Presburger tendrá que convencer a las Cámaras que apoyaron la candidatura de Raúl Rodríguez, vicepresidente de Grupo Modelo, de que sigan aportando sus cuotas a la Concamin, porque en las elecciones empresariales

generan una gran grilla, pero son pocas las empresas y en este caso las Cámaras, que cumplen con el pago de sus cuotas.

Su riesgo es que le pase lo mismo que a Jorge Marín el ex presidente de la Concamin, quien es el único presidente del CCE que no pudo reelegirse precisamente porque perdió el apoyo de las grandes empresas. Marín presidió el Comité de elección de la Concamin y se afirma que ayudó a inclinar la balanza a favor de Presburger. ¿será?