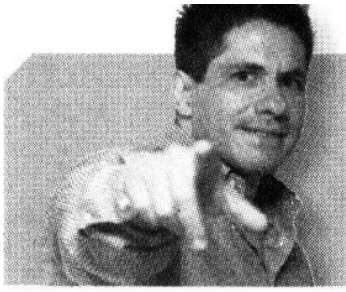
EXCELSIOR
EL PERIÓDICO DE LA VIDA NACIONAL

Fecha	Sección	Página
03.04.2009	Dinero	4



DAVID PÁRAMO

Personajes de renombre

dinero@nuevoexcelsior.com.mx

Estrategia de Comerci

Siempre en mi mente, nunca lejos de mi corazón, Guillermo Páramo

■ *Comercial Mexicana ha* preferido el pleito a encontrar una salida rápida.

A diferencia de las otras emisoras que han enfrentado problemas por la devaluación o por sus operaciones con derivados, nombre genérico a cualquier cantidad de operaciones financieras, el catálogo de estrategias de las emisoras mexicanas es cada vez más grande.

Hay algunas que en pocos meses lograron superar su situación, como Cemex o Gruma. La encabezada por **Lorenzo Zambrano** ha logrado ponerse en línea de una reestructuración de largo aliento; la segunda ha vuelto a la normalidad de los negocios. No debe olvidarse que el año pasado fue uno particularmente bueno en cuanto a operación para la empresa de **Roberto González Barrera,** ya que logró aumentar sus ventas y precios.

Ayer le informábamos de la invitación que había hecho Iusacell, de **Gustavo Guzmán**, a sus acreedores en dólares para hallar un remedio al *chipote* devaluatorio de 40% que puede poner en riesgo sus operaciones si no se encuentra una salida adecuada.

Grupo Industrial Durango es un caso aparte. Ni entró en suspensión de pagos por la crisis ni una situación similar. La empresa que preside **Miguel Rincón** pero que administran sus hermanos es un cliente frecuente de las reestructuras y no puede meterse en el mismo cajón que las demás.

Comercial Mexicana es, sin lugar a dudas, una empresa que ha preferido la discusión y el pleito que encontrar una salida rápida. A diferencia de las otras tres tiene problemas de generación de activos y participación de mercado. Gruma, Cemex y Iusacell tienen excelentes resultados en cuanto a su operación, pero tienen problemas derivados de la situación cambiaria.

La empresa encabezada por **Carlos González Zabalegui** no sólo ha perdido espacio ante competidores como Walmart, Soriana y Coppel sino que registra una situación débil en cuanto a penetración de mercado.

Los problemas con derivados de la *Cómer* no tienen que ver con operaciones en diferentes divisas como son los casos de Gruma o Cemex, ni como parte de una reestructuración como el caso de Iusacell. La telefónica no contrató la deuda bajo la administración de Grupo Salinas.

La tesorería de Comercial Mexicana trató de maximizar ingresos con operaciones que pusieron en serias dudas su operación financiera. La manera en que han enfrentado la crisis ha sido de confrontación.

Por un lado han creado una campaña de relaciones públicas en contra de los bancos y sus abogados, como si fueran una suerte de cobranza extrajudicial. No olvide cómo se lanzaron contra Banorte porque luego de tenderles la mano durante semanas tuvo que recurrir a tribunales para no ser los últimos de la fila con sus acreedores.

A pesar de que los acreedores solicitaron el concurso mercantil, Comercial Mexicana se negó bajo el argumento de que no quieren dar un trato igualitario a todos sus acreedores, pues les parece injusto. Quieren establecer diferencias entre los bancos que invirtieron en ellos dándoles crédito, los que compraron su papel y las operaciones en derivados. Aseguran que si se hubieran ido a un procedimiento ante el IFECOM, que encabeza **Luis Manuel Meján**, todos recibirían el mismo trato y, dicen, no sería correcto.

Dicen, poco más o menos, que les quieren dar una lección. Bajo este esquema de negociación bien valdría la pena preguntarse si fueron las instituciones con las que realizaron operaciones de derivados los culpables de la situación.

La administración de Comercial Mexicana permitió, por avaricia, que sus tesoreros hicieran operaciones que no les correspondían y hoy tienen pocas ganas de pagar las consecuencias.

Lo cierto es que el grupo de acreedores tiene una posición sumamente clara. Por un lado está el hecho de que no quieren la quiebra de la empresa sino mantener una sana operación de negocios, pero tampoco están dispuestos a ser ellos quienes paguen el error.

En ésta, como en cualquier

Continúa en siguiente hoja

$ 24100.51
Tam: 438 cm2
RCANO

EXCELSIOR
EL PERIÓDICO DE LA VIDA NACIONAL

Fecha	Sección	Página
03.04.2009	Dinero	4

otra crisis en una compañía, la solución pasa por aquellos acuerdos que son tolerables para ambas partes. No porque uno de ellos quiera que los platos rotos sean pagados por la otra parte.

RENOMBRADOS

■ En las líneas aéreas hay una suerte de hipersensibilidad como de adolescente. Resulta que **Andrés Conesa** y los suyos mandaron decir que se sentían "sacados de onda" por lo señalado en este espacio en el sentido de que no habían dado los detalles de su acuerdo con Cobusa, porque tenían miedo que "les robaran la tarea" los otros. Lo cierto es que su acuerdo ni es tan superior al de sus competidores, pero como en Aeroméxico están tratando de demostrar que ellos son los buenos y Mexicana los malos, pues así reaccionan. Como sea, los números de las empresas y su participación de mercado es lo que manda.

■ ¿Confía usted en los resultados que emiten las calificadoras de valores? Antes de responder piense si le han ayudado a evitar riesgos al mercado o sólo son un negocio que actúa como veleta. Ayer Fitch Raitings decidió que Gruma no era tan buena emisora por su elevado apalancamiento. La realidad es que se requiere un cambio radical, que pasa por la toma de responsabilidad, de las calificadoras de valores ante sus opiniones.

■ Hay quienes aseguran que **Adalberto Palma** es otro. Que ha dejado atrás el protagonismo y las ganas de encontrar conflictos. Que si bien es quien ha impulsado la idea de que los intermediarios mexicanos tengan mayor representación frente a los grandes bancos extranjeros dentro de la ABM de ninguna manera generará confrontación o división. Muchos de los bancos que hoy integran el *chipote* dentro de la agrupación gremial que encabezan **Ignacio Deschamps** y **Luis Robles** tienen claro que el verdadero problema sería un rompimiento al interior de la ABM, pues el gobierno tendría una manera de generar división.

■ Con motivo de las vacaciones de la Semana Santa, esta columna tomará un receso, volviéndose a publicar el lunes 13 de abril.