

CAPITANES

MEXICANA DE LOSADA

Mexicana de Aviación es, como usted sabe, una empresa en problemas, como buena parte de las aerolíneas en casi todo el mundo. Lo que no todas las aerolíneas tienen es un socio con liquidez. No hablamos de **Gastón Azcárraga**, quien si bien ha sabido hacer crecer su negocio hotelero, la influenza A H1N1 le movió el tablero y ahora hace lo posible por reacomodar sus piezas.

Esta vez se trata de **Ángel Losada**, un capitán que supo vender a tiempo su negocio de supermercado a Soriana, de **Ricardo Martín Bringas**, y con ello llenar a Grupo Gigante de recursos frescos.

Dicen que hoy, su participación en Mexicana ya es cercana al 50 por ciento de las acciones.

De ser de ese tamaño, estaríamos hablando quizá de la mayoría relativa y, por tanto, del control de la empresa.

Si la aviación es en realidad un negocio con potencial, es posible que Losada aumente su participación en la empresa inyectándole dinero.

Si no, habrá que ver quién entra al rescate.



Jorge Cárdenas Romo...

El capitán de la Canacar protagoniza un pleito sin precedentes contra EU. De acuerdo con el TLCAN, quiere que los vecinos paguen a camioneros mexicanos 6 mil millones de dólares por obstaculizar el libre cruce fronterizo. Es la primera vez que conacionales echan mano de esta herramienta que muchos extranjeros ya usaron para demandar al Estado mexicano.



Continúa en siguiente hoja

Fecha 02.06.2009	Sección Negocios	Página 3
----------------------------	----------------------------	--------------------

SE LOS LLEVÓ EL TREN

Finalmente se resolvió el pleito que Kansas City Southern (KCS), de **José Zozaya**, mantenía con la firma Ernst & Young (E&Y), que dirige

Alberto Tiburcio.

Aquí le contamos que todo partió de una cuenta sin pagar por parte de la ferroviaria, cuyo total anda ya en unos 8 millones de dólares.

Resulta que un Tribunal Colegiado del Vigésimo Circuito, de Tuxtla Gutiérrez, falló a favor de la consultora.

La disputa surgió cuando TFM, ahora propiedad de KCS, recibió un reembolso de IVA por 12 mil 500 millones de pesos en 2005, gracias a los servicios del área fiscal de E&Y, encabezados por **Herbert Bettinger**.

La firma ferrocarrilera ya habría adelantado a la consultora unos 3 millones de dólares, por lo que el desembolso adicional será de unos 5 millones. A eso habrá que sumar los intereses, así que si observa una fiesta por allá en un edificio vecino a la plaza Antara, ya sabe de lo que se trata.

ASÍ NO, PEMEX

Dos años. Fueron 24 largos meses que se tardó **Jorge Borja** en implementar un nuevo modelo para el diseño de los proyectos y todavía no jala.

Él es el director corporativo de ingeniería y desarrollo de proyectos de Pemex, también ex director de ICA Fluor, y fue a quien le echaron abajo todo ese trabajo.

La prueba de ácido falló cuan-

do el primer paquete de licitación con ese esquema, que derivaría en la elaboración de gasolinas de Ultra Bajo Azufre (UBA) en las refinerías de Tula, Hidalgo, y Salamanca, Guanajuato, quedó desierta.

Lo que Borja intentó con el cambio fue evitar sobre costos y retrasos en la ejecución de proyectos complicados de infraestructura de la paraestatal.

Ahora, una de las filiales de la empresa, Pemex Refinación, que lleva **José Antonio Ceballos**, analiza tres opciones:

Una: realizar una nueva licitación que tomaría más tiempo del deseado. Dos: hacer una convocatoria por invitación restringida. Tres: realizar una adjudicación directa, según los recientes cambios a la Ley de Adquisiciones.

Las empresas que están en la lista de espera en cualquiera de los casos son ICA, de **Bernardo Quintana**; Samsung Engineering, que comanda **David So**; SaiMexicana, que representa **Eduardo Hernández Martínez**; y ACS en conjunto con Dragados Industriales, que representa **Donaciano Vera López**.

El proyecto para elaborar gasolinas UBA en las seis refinerías del País costará cerca de 2 mil millones de dólares. En teoría, debe quedar listo en 2012...

ORDEN EN LA CASA

Hace poco más de un año que Newell Rubbermaid Inc. abrió oficinas en México para organizar mejor sus ventas en el País y, pese a la crisis, la firma que aquí dirige **Julio Rangel** ya empieza a dar resultados.

Hay un registro preciso de ingresos anuales por 110 millones de dó-

lares en su primer año de operación.

Para que se ubique, esas ventas representan casi un 33 por ciento del total en Latinoamérica, aunque todavía están lejos de los 6 mil millones que vende a nivel mundial.

El 50 por ciento de sus ingresos en el país corresponden al negocio de escritura, con Berol, una firma reconocida por marcas como Mirado, Prismacolor o plumones Acuacolor.

Rangel tiene todavía como tarea ordenar las operaciones de Newell Rubbermaid, que están hoy sumamente diversificadas, ya que durante 40 años la empresa distribuyó productos con terceros.

Considere que hoy igual comercializa persianas y botes de basura,

que carriolas y despachadores de jabón. Le espera trabajo arduo.

STAND BY

La constructora española Grupo Lar, dirigida en México por **Ignacio Bezarras**, no se salvó de la crisis.

En mayo de 2008 presentó uno de los proyectos más grandes de la ciudad: Polárea, en Polanco.

Es un proyecto de "uso mixto" de 10 torres que incluirían 3 mil viviendas, 26 mil 400 metros cuadrados de oficinas y un área comercial.

Requeriría una inversión de 500 millones de dólares en una superficie de 66 mil metros cuadrados.

El desarrollo está proyectado en un lapso de hasta 12 años, pero hoy en el terreno en cuestión no hay más que una barda que lo delimita. No hay obra de excavación.

La intención fue arrancar en el último trimestre de 2008, pero la crisis puso en "stand by" al proyecto y todavía no se sabe cuándo se dé el "play".

capitanes@reforma.com