



POR ALBERTO AGUILAR
aguilaralberto@prodigy.net.mx

Cumple TDU 15 años, va por un millón de tarjetas en 2010, lanza concepto Premium y mantiene liderazgo en el mercado

Firma Gayosso de Advent con Burillo opción de compra de Lomas Memorial; pronto apoyos de SHCP-Economía a rubro de autos; Banco Fácil aún en venta y se va Sherman; Afore Banorte por más; Óscar Medina Mora deja Banamex

SIN HACER RUIDO en los últimos años diversas opciones de apoyo al consumidor se han consolidado y las empresas han aprendido que las promociones pueden ser la diferencia frente a la competencia.

En crisis es obvio que lo anterior se magnifica, máxime cuando las ventas se han desplomado en un entorno en el que no hay crédito y ha crecido el desempleo.

Hay una compañía que justo surgió en mayo de 1995, o sea en medio de la anterior crisis que vivió el país. Se trata de TDU, especialista en tarjetas de descuento que por cierto acaba de cumplir sus primeros 15 años.

Fue iniciativa de tres estudiantes del Tec Campus ciudad de México y quienes desde entonces se han mantenido en su timón.

Se trata de **Óscar Ramírez Lartigue**, su director general, **Alejandro Herrera Leal**, cabeza de lo comercial y **Pablo Obregón Ramos**, responsable de mercadotecnia.

Como a veces sucede en los negocios, TDU fue producto de una buena idea y mucho trabajo, y no tanto de gran capital. Apenas surgió con 20 mil pesos de inversión.

Habría que darle su crédito al Tec de **Rafael Rangel Sostmann** que confió en tres de sus alumnos con esta idea que surgió al cursar la materia Desarrollo de Emprendedores. De arranque hasta les facilitaron

un cubículo y un par de teléfonos.

El inicio de TDU fue como una tarjeta de descuento para estudiantes con 40 compañías afiliadas. En 1998 y debido a la respuesta el tema se expandió con la TDU Empresarial.

En este íter el concepto fue retomado por otros empresarios y a la fecha hay unas 20 compañías que ofrecen tarjetas de descuento, aunque TDU mantiene el liderazgo.

Opera con 200 empleados, maneja 500 mil tarjetahabientes, de los cuales 70 por ciento renuevan y accede a descuentos de 600 empresas afiliadas y más de 4 mil puntos de venta.

Tiene oficinas en el DF, su principal mercado, y Puebla en donde a través de módulos se promociona de forma directa.

Casi ha logrado duplicar su base de clientes por año. Por su tamaño cada vez se hace más difícil mantener esa tendencia, aunque aún así esperan llegar a un millón de tarjetas para 2010.

Y es que además de la TDU original y que se ubica en 180 pesos anuales, también están la empresarial con 260 pesos, la TDU Medic en alianza con Médica Vrim y un costo de 400 pesos que da acceso a consultas, descuentos en hospitales y farmacias.

Igual manejan la Mix Up Life que incluye los descuentos de toda su red de afiliados y la médica, así como promociones a los productos de esa cadena de Carso de **Carlos Slim**.

Precisamente esta semana TDU lanzará su cuarta o

Continúa en siguiente hoja



Fecha 15.06.2009	Sección Finanzas	Página 3
----------------------------	----------------------------	--------------------

quinta opción según se vea, que es su tarjeta Premium orientada al mercado de más alto poder de compra.

Hasta ahora TDU se había enfocado no sólo al segmento universitario, sino a la clase media con una tarjeta que les ha permitido ganar descuentos a sus usuarios hasta por 3 mil pesos anuales.

En esta otra opción el ahorro previsto es hasta de 9 mil 500 pesos, puesto que incorporarán a su base otros 80 establecimientos dirigidos al segmento triple "A" como los restaurantes de los Hoteles Presidente que lleva **Federico Bernaldo de Quiroz** y los de Camino Real de **Olegario Vázquez Aldir**, amén de cantidad de boutiques de lujo.

TDU espera vender unas 30 o 40 mil membresías de la Premium que andará en 500 pesos como tarifa de promoción, aunque el costo regular será de 750 pesos.

La nueva opción aparecerá además aliada a la Fundación del Centro Histórico que preside **Christiane Hajj** y que lleva **Adrián Pandal**.

La idea es que un porcentaje de lo que se capte se destine a restaurar esa zona, y lo más importante a mejorar el nivel de vida de sus habitantes.

En el escenario de TDU hay todo por crecer, de ahí que se haya desechado más de un ofrecimiento de compra en estos años.

⇒ **Y LA NOVEDAD** es que Gayosso que dirige **Rafael Obregón**, acaba de suscribir un acuerdo de operación, arrendamiento y opción de compra del 100 por ciento de Lomas Memorial que fundó **Alejandro Burillo**. Tiene unos 3 años y se ubica en el poniente del DF. Atiende a clientela de clase media y triple "A", vía 6 salas de velación y una capilla con nichos. Gayosso requería de una opción en esa zona. Esta es la firma más influyente en ese negocio con 25 funerarias, 21 cementerios y 16 crematorios en 14 ciudades del país. Es propiedad del fondo Advent de **Juan Carlos Torres** y **Alfredo Alfaro**.

⇒ **NO DESCARTE QUE** las gestiones que ha realizado la industria automotriz para obtener estímulos del gobierno para reactivar el mercado, rindan frutos este mes o a más tardar el próximo. Se ha platicado con SHCP de **Agustín Carstens** y Economía de **Gerardo Ruiz Mateos**. En otras partes del mundo hay incentivos directos para los consumidores. En los esfuerzos apunte a AMIA de **Eduardo Solís**, AMDA de **José Gómez Baez** e INA

de **Agustín Ríos**.

⇒ **A CTINVER DE HÉCTOR Madero** anunció la compra de la operadora de fondos de Prudential aquí, negocio que arrancó con Apolo y que fundó **Manuel Somoza**. También se quedará con su banco, con lo que tácitamente se cayó la negociación para quedarse con Banco Amigo de **Antonio Chedraui**. Esta institución tuvo un pésimo arranque y en unos cuantos meses acumuló una cartera vencida del 20 por ciento. Daba tarjetas como estampitas. Banco Amigo sigue en venta por si le interesa y se conoce que ya separó en un fideicomiso la cartera emproblemada. Hay una sociedad con la estadounidense Sherman Financial Group, especialista en tarjetas de crédito, que le adelanto busca dejar el país.

⇒ **TRAS LA COMPRA** de Afore IXE por el GFBanorte de **Roberto González Barrera**, el negocio de Afore Banorte Generali que lleva **Fernando Solís Soberón** llegó a 63 mil 300 millones de pesos en administración, 9.2 por ciento del mercado y 3 millones 532 mil cuentas. Sólo requiere el aval de CFC de **Eduardo Pérez Motta** que se espera para antes del 29 del mes. No descarte que Banorte aproveche otras oportunidades en un negocio que apunta a consolidarse y en el que quedan 17 instituciones.

⇒ **HOY DEJARA BANAMEX** y el Citibank **Óscar Medina Mora**, quien fungía como director de Administración de Inversiones. Va a dedicarse a otras actividades tras 18 años en esa firma. Lo va a sustituir **Pablo de la Peza**, quien asumirá gradualmente la presidencia de los consejos en Afore Banamex, Seguros Banamex y los de las sociedades de inversión del grupo. Otra novedad es que **Fernando Concha** tomará la responsabilidad del negocio de fondos para el retiro en Citi Sudamérica.

TRAS LA COMPRA DE AFORE IXE POR EL GFBANORTE, EL NEGOCIO DE AFORE BANORTE GENERALI LLEGÓ A 63 MIL 300 MILLONES DE PESOS EN ADMINISTRACIÓN, 9.2 POR CIENTO DEL MERCADO Y 3 MILLONES 532 MIL CUENTAS