



Salida de Cemex

Colocada de espaldas al callejón ante la exigencia de rematar activos para evitar la asfixia frente a su colosal débito, Cementos Mexicanos le apunta a su permanencia como la cuarta del ramo en el planeta, vía una oferta sofisticada

El valor agregado, pues, como palanca de apoyo para mantener la ruta, empezando por su hegemonía en el país. De entrada, la firma encabezada por Lorenzo Zambrano ha planteado una serie de esquemas de construcción acelerada en beneficio de los desarrolladores de vivienda de interés social.

Estamos hablando prácticamente de una maquila de vivienda, que le ha permitido a la compañía integrarse a la operación de sus clientes, lográndose convenios con desarrolladoras cuya acción deriva ahora más hacia la promoción.

El esquema, cuyo eje es la posibilidad de paredes y losas realizadas con moldes rellenos de concretos especiales, ha permitido abatir en 35% el tiempo de construcción, con la novedad de que los costos se reducen en 15% al eliminarse la supervisión, los gastos administrativos, las mermas y los retrasos.

La compañía con sede central en Monterrey apoya a las constructoras en todas las etapas del proyecto, ya con asesoría o financiamiento para la adquisición de los moldes.

Cementos Mexicanos (Cemex) se hace cargo del control de calidad de la obra.

Bajo el nuevo esquema el costo de albañilería se reduce en 20%, en tanto el de la losa de azotea cae 40% y el de acabados y recubrimientos en 9%.

En el esquema tradicional el costo de la mano de obra alcanzaba 20%; el de losa de azotea 17%, y el de acabados 25%.

La fórmula la han empleado con éxito tres em-

presas: el Grupo Inmobiliario Vivo; Vive Pomoca, y Dakimex. El primero incrementó 47% el número de viviendas construidas entre 2004 y este año, saltando de 591 a 4 mil 37.

La segunda lo hizo en 78%, pasando de 200 a 2 mil en el mismo lapso. La tercera logró saltar 73%, pasando de 300 a 3 mil.

La posibilidad le permite a los usuarios mayor vida útil y valor de reventa de la vivienda en el mercado, dada la solidez de los muros de concreto hidráulico; menor mantenimiento en muros y acabados, dada la reducción del intemperismo y desgaste, y menos espacio de muros en las vivienda, lo que genera mayor espacio habitable.

Más allá, se ha comprobado que una vivienda acelerada con concreto ligero colado tiene menor temperatura interior que una tradicional, además de asegurar un buen funcionamiento de puertas y ventanas.

Desde otro ángulo, Cementos Mexicanos he logrado popularizar la posibilidad de pavimento de concreto en las grandes ciudades del país. En el caso de la capital, su mayor hazaña ha sido el reforzar la cinta por la que cruza el Metrobús, y la parte plana del Circuito Interior.

De hecho, la mayoría de los contratos otorgados por el gobierno de Marcelo Ebrard Casaubon ha sido para su causa.

De acuerdo con las técnicas, el material empleado impide la deformación propia del asfalto; se vuelve más seguro frente a la posibilidad de derrapes; supera la vida útil del pavimento tradicional; permite ahorrar gasto en iluminación y genera una menor temperatura en el ambiente, en paralelo a reducirse los costos de mantenimiento.



Fecha 30.06.2009	Sección Finanzas	Página 6
----------------------------	----------------------------	--------------------

Casi el paraíso.

En paralelo, Cemex ha desarrollado dos productos únicos a nivel mundial para proyectos de construcción de vivienda: el concreto autocurable, comercializado bajo la marca Hidratum, que elimina la necesidad de curado, permitiendo recubrimientos de plástico, lonas o yute, y alcanzando un mayor desempeño y acabado sin grietas, además de reducir el costo para el usuario al no requerir materiales y personal en el primer proceso.

El otro producto, comercializado a su vez como Imperum, es un concreto impermeable en losa que no deja grietas visibles; que minimiza las posibilidades de humedad, desterrándose la aparición de salitre, moho y filtraciones; el desprendimiento de aplanados en pintura de muros y techos, o el deterioro de varillas e instalaciones eléctricas.

Los productos se están comenzando a utilizar en viviendas de interés social.

Ahora que, en su transformación, Cementos Mexicanos está ofreciendo programas de financiamiento para autoconstrucción progresiva de vivienda a familias de escasos recursos, alcanzando hasta hoy a 223 mil 999, con un total de 112 millones de dólares en créditos otorgados.

El programa se realiza bajo un convenio con la Comisión Nacional de Vivienda.

Adicionalmente, se ha instrumentado un programa de apoyo a los gobiernos municipales para mejorar la calidad de vida de las comunidades, vía un sistema de microcréditos para mejorar las calles.

El experimento se ha realizado en Jalisco, Sonora, Colima y Tamaulipas.

La apuesta de Cemex para cargar oxígeno.

BALANCE GENERAL

Jaqué al rey.

¿Se acuerda usted del Convenio de Concentra-

ción para la Mejora Continua de Prácticas Comerciales Competitivas y Fomento a la Pequeña y Mediana Empresa con que las cadenas de autoservicio eludieron la posibilidad de una regulación que pusiera un jaqué a los abusos que se cometen contra pequeños proveedores? Bien, pues las señales apuntan a que la vía, bajo el cobijo de la autorregulación, fracasó estrepitosamente.

De hecho, la Confederación Nacional de Agrupaciones de Comerciantes de Centrales de Abasto está colocando una denuncia en la que acusa a las macrotiendas de prácticas desleales, como el ofrecer productos agrícolas por debajo de su costo de adquisición, y aun de producción.

El expediente se documenta ante la Comisión Federal de Competencia.

TODOS PARA UNO...

Esta semana se formalizará una alianza estratégica entre Herdez, Del Fuerte y Hormel Food, cuyo objetivo es distribuir y comercializar sus productos en Estados Unidos.

La concentración lleva como razón social Mega Mex Food, e incluye las marcas Herdez, Doña María, Embases La Victoria, Chi-Chi's y Moncay's.

CRISIS PAREJA

Quienes consideran que la crisis afecta con más virulencia a los segmentos más desprotegidos de la población deberían revisar las cifras de ventas de la Asociación Mexicana de Distribuidores de Automóviles, cuyo nivel se cayó en promedio 37.2% en marzo pasado.

Bien, pues mientras la caída en el volumen de autos compactos y subcompactos alcanzó 36.7% y 41.9%, los de lujo descendieron 32.4%, por más que los deportivos sólo lo hicieron en 20%.

De estos últimos en el mismo mes de 2008 se habían vencido 555, y el pasado 444. De los de lujo el volumen bajó de 3 mil 730 a 2 mil 336.