

# CAPITANES™

## PETROLEROS ITALIANOS

**¿S**e imagina usted en dónde podría meter 20 mil millones de dólares?

Pues de ese tamaño es la montaña de dinero que pagará a proveedores Pemex Refinación, que comanda **José Antonio Ceballos**, durante los próximos 5 años.

Esa friolera corresponde a los contratos que serán decididos en buena medida en lo que resta de 2009, entre los que destacan los trabajos para la nueva refinería y la reconfiguración de la de Salamanca.

También está el proyecto de Combustibles Limpios, que pretende limpiar la gasolina nacional del azufre que contamina el ambiente.

Entre la fila de concursantes para todos esos proyectos, empieza a hacer ruido una empresa de la que ya le hemos hablado.

Es Saipem, que representa en México **Piero Cicalese**, que tiene participación de 43 por ciento de la gigante italiana Eni.

La compañía ya participa con Pemex Exploración y Producción, que comanda **Carlos Morales**, desarrollando actividades de perforación en el Golfo de México, pues se adjudicó un contrato por 860 millones de dólares.

Así que vaya anotándola entre las empresas de las que se hablará mucho, en muy poco tiempo.



### Rafael Armendáriz...

Se acaba la temporada vacacional y los hoteleros no pudieron hacer su agosto, así que el capitán de la Asociación Mexicana de Hoteles y Moteles enfrenta un año difícil para todo el gremio, a pesar de la recuperación tras la influenza. Las estimaciones indican una caída de 20 por ciento en este sector al final del año.



Continúa en siguiente hoja

## NO VEN LA SUYA

En el sector de las Sociedades Financieras de Objeto Limitado (Sofoles) están pasando las de Caín.

Mientras que Hipotecaria Su Casita, que lleva **José Manuel Agudo**, logró finalmente concretar la compra de 11 créditos puente por un monto de 55.8 millones de pesos, Metrofinanciera, que lleva el recién nombrado **José Antonio Díaz Martínez**, tiró la toalla y pidió la protección de un juez.

Metrofinanciera presentó el pasado viernes ante el Juzgado Cuarto de Distrito en Materia Civil y del Trabajo, en Nuevo León, la solicitud de concurso mercantil con un plan de reestructura.

Y es que a nivel nacional, las Sofoles atraviesan una de sus peores crisis en lo que a morosidad se refiere, pues de su activo total, equivalente a 183 mil millones de pesos, 12 por ciento, es decir, cerca de 17 mil millones de pesos, se encuentra en cartera vencida.

Su Casita tiene 14.7 por ciento de morosidad, que junto con GMAC Financiera y la firma Crédito y Casa, encabezan los tres primeros lugares del poco honoroso ranking de morosidad.

Y todavía falta lo que resta del año.

## BUSCAN RECURSOS

**Juan José Gutiérrez Chapa**, presidente del Consejo Mexicano de Uniones de Crédito (Comunió), ya tiene lista la mesa y sólo espera a los invitados a su Cuarto Foro de Uniones de Crédito, que este año tiene como te-

ma "Pequeñas empresas más uniones de crédito, igual a reactivación económica".

El representante de este sector que sobrevivió a la crisis de 1995 ha convocado a los directores de la banca de desarrollo, entre los que destacan **Héctor Rangel**, de Nacional Financiera; **Rodrigo Sánchez Mújica**, de FIRA, y **Alberto Ortiz Trillo**, de Fideicomiso de Fomento Madero (Fifomi), a que destinen un mayor fondeo a estas entidades que dan crédito, principalmente a la agroindustria.

Dicen que las Uniones de Crédito no quitarán el dedo del renglón para conseguir 2 mil millones de pesos de fondeo de la banca de desarrollo, con los

que el sector espera crecer 25 por ciento en 2009, con todo y crisis.

## VENTAS RETORNABLES

El famoso "wash and wear" (*lávase y úsase*) ya no se aplica sólo a la ropa, ahora está dando buenos resultados a la industria de las bebidas.

Por ejemplo, la estrategia que implementaron refresqueros y embotelladores que regresaron a la comercialización de envases retornables, les está cambiando sus cifras de venta.

Acorde con Arca, que preside **Manuel Barragán Morales** y que dirige **Francisco Garza**, sus refrescos en envases retornables representaron 34 por ciento de sus ventas al primer semestre del año.

El año pasado, los retornables significaban apenas 29 por ciento de sus ventas.

Esto demostró que en tiempos de crisis los envases retorna-

bles representan una mayor accesibilidad para los consumidores que se ahorran hasta un peso por cada refresco adquirido, lo que no cae nada mal.

## ¿TRATADO CON BRASIL?

Con motivo de la visita del Presidente Calderón a Brasil, volvió a ponerse sobre la mesa el tema de un probable acuerdo comercial entre los dos países.

Más de una vez, México ha buscado tener más acceso al mercado brasileño, que este año importará poco más de 100 mil millones de dólares, y de ese total, sólo 3 por ciento proviene de México.

El problema es que los brasileños también tienen interés en el mercado mexicano. La balanza comercial es desfavorable para México en alrededor de 2 mil millones de dólares y lo

que quieren los empresarios de ese país es más acceso al mercado mexicano sin dar demasiado a cambio.

Así que más allá del interés político del Gobierno mexicano de acercarse más a los países de América Latina, se ve todavía muy cuesta arriba que pueda concretarse este acuerdo comercial, salvo que el Gobierno mexicano esté dispuesto a ceder más de lo que obtendría.

Por lo pronto, le aseguramos que, más allá de los discursos, al menos en el corto plazo, el tema no le va a ocupar demasiado tiempo a **Beatriz Leycegui**, encargada del comercio exterior en la Secretaría de Economía.

[captanes@reforma.com](mailto:captanes@reforma.com)