

CAPITANES

COPPELMISO

Van abriéndose paso **Agustín Coppel** y sus muchachos, a quienes muchos ven aún sólo como un negocio de tiendas.

Tome en cuenta estos datos para que nos crea.

Su conjunto de 800 establecimientos ya está en segundo lugar, sólo detrás de Elektra, que dirige **Carlos Septién**, que cuenta con 883.

La cifra luce más reveladora al considerar que hace 5 años Coppel tenía apenas la mitad de esas tiendas.

En un lejano tercer lugar se quedó Famsa, ya ni hablar de Liverpool o Palacio de Hierro que, claro, están en otro segmento del mercado, aunque también son departamentales.

Las ventas de Coppel aumentaron de 15 mil 600 millones de pesos en 2004, a los aproximadamente 37 mil millones con los que cerrarán el 2009.

Está ya en tercer lugar, sólo detrás de Liverpool, de **Max David Michel**, y Elektra, que venden unos 45 mil y 42 mil millones de pesos al año, respectivamente.

Su infraestructura le permite avanzar rápido en otros dos negocios.

En 12 meses contados hasta septiembre aumentó 85 por ciento la captación de su banco, vamos, el guardadito que sus clientes le encargan ante un imprevisto.

En crédito, Bancoppel aumentó 45 por ciento, recuerde, en un año. Su Aföre arroja cambios similares.

La empresa enfrenta retos, como su deuda de 8 mil millones y su crecimiento geográfico para lo que hace méritos en Sudamérica.

El asunto es que la crisis bajará a mucha gente de la clase media al sector que atiende Coppel, lo que indica que podríamos estar en presencia de una empresa en pleno despegue.

PELÍCANO EN REHABILITACIÓN

No abandone aún los anaqueles. Ya la CNBV dejó claro que no hubo dolo en torno a la administración de los derivados de La Comer, de **Guillermo González Nova**.

Juzgue usted otro tema. El del préstamo que adquirió la empresa por medio de bonos o pagarés, días antes de que divulgara que no tenía dinero para pagar.

Fueron inversionistas como usted, que entregaron uno, 5 o 10 millones de pesos y hoy esperan que Comercial Mexicana les pague.

En total, La Comer debe por bonos más de mil 500 millones de pesos.

Nos avisan que ya llegó a un acuerdo para emitir muy pronto, posiblemente en enero, un bono canjeable que sustituiría las cinco emisiones que completan ese monto.

La Comer pretende cambiárselos por títulos de crédito de naturaleza privada, lo que podría poner la historia en paz con cerca de mil inversionistas que confiaron en la cadena comercial.

¿CUÁL ES LA PRISA?

Imagine sus escasos activos, su tecnología... en fin, ¿cómo cuánto cree usted que valga Pemex, que dirige **Juan José Suárez Coppel**? Así, sin miedo.

Es normal que usted tenga, a lo mucho, una idea del dato, sea positivo o negativo. Pero lo preocupante es que quienes dirigen a la empresa no lo sepan a ciencia cierta.

Sucede que la reformita petrolera dio un mandato: hacer que la empresa valga más.

Para saber si su consejo de administración encabezado por **Georgina Kessel** cumple con la orden, lo mínimo que debe hacer por principio es saber cómo cuantificar el valor actual de la empresa.

Lo dice uno de los artículos transitorios del decreto con el que fue publicado el Reglamento de la Ley de Pemex:

"El Comité de Estrategia e Inversiones elaborará los lineamientos para la medición anual del valor económico de Petró-



leos Mexicanos y de los proyectos que ejecute. Dichos lineamientos deben ser sometidos a la consideración del Consejo de Administración en un plazo de 60 días naturales a partir de la publicación del presente reglamento".

Ya llevamos 80 días desde entonces, y en el Consejo ya analizan un borrador que, de acuerdo con los enterados, está tan mal hecho, que revela un interés con cumplir simplemente con el plazo requerido.

El consejo de administración debe definir si la petrolera estatal utilizará una sola medida de creación de valor, que podría ser el valor presente neto de sus proyectos de inversión.

Podría también incorporar criterios como el nivel de reser-

vas, de producción, de flujo de efectivo...

Lo que urge es definirlo rápido y eficientemente para que no se diluya más la reformita petrolera que ya quieren sustituir.

Dicen que en la torre de Pemex la instrumentación de la reforma parece más una fiesta, pues es recurrente la frase: "no se lo están tomando en serio".

TORTILLAS, DE NUEVO

En los 80 era típico llenar el tanque una noche antes de que aumentara el precio de la gasolina. Hoy, láncese a llenar de tortillas su refri.

Sucede que algunas empresas adheridas a la Cámara Na-

cional del Maíz Industrializado preparan un nuevo aumento de precios, el quinto del año.

Anote en la lista a Maseca, de **Roberto González**, y a Minsa, que dirige **José Cacho**.

Argumentan que el Gobierno federal les quitó desde inicio de año el **subsidio a la tortilla**. Consecuentemente, quieren subirle **850 pesos** al precio por tonelada.

Pretenden fijarlo en los 7 mil pesos, contra el de 6 mil 150 pesos vigente, lo que representa casi 14 por ciento.

Con ello, el precio por kilo, sólo de la masa, andará en 7 pesos, haga cuentas del precio al que dará su producto su tortillero de confianza. Dicen que el día "D" es el **1 de diciembre**.

capitanes@reforma.com



David Williams...

Al capitán de Noble, arrendadora de plataformas en el Golfo, lo sorprendieron con que Pemex dejará expirar contratos de su tipo, pese a la creciente inversión en producción. Algunos creen que es presión al mercado para que baje sus precios; otros, que Pemex espera a aplicar contratos incentivados.