



EMPRESA

POR ALBERTO BARRANCO
albertobach@yahoo.com.mx
barrancoalberto@prodigy.net.mx

Cemex se levanta

En un insólito que refleja nítidamente la postración provocada por una cauda de eventos adversos, de acuerdo al listado de las 500 empresas más importantes del país recopilado año con año en la revista "Expansión", Cementos Mexicanos cayó del quinto al sexto escalón

Herido y todo, sin embargo, el gigante aún mantiene su sitio como la tercera firma del ramo más importante del planeta, en un escenario de fuego cruzado por caídas de mercado, expropiaciones, apuestas fallidas, compras indigestas y sobreendeudamiento.

Si la crisis hipotecaria en Estados Unidos, a cuyo impacto se abatió verticalmente la demanda de cemento, reduciéndose de 122 millones de toneladas métricas en 2006 a sólo 71 en 2009, golpeó rudamente a la firma encabezada por Lorenzo Zambrano, la compra de la principal empresa del ramo en Australia le obligó a elevar su débito al infinito, en un marco de pérdidas millonarias por operaciones de derivados.

Y, en el colofón de la tormenta, el gobierno bolivariano de Venezuela le expropió sus plantas.

En la adversidad, empero, el coloso está sacando la casta.

En un evento realizado en la Bolsa de Nueva York hace unos días, bajo el sugestivo título de "Cemex day", el presidente de la trasnacional mexicana con sede central en Monterrey, mostró un diagnóstico de franca mejoría.

El enfermo está caminando.

Desde el plano operativo, Cementos Mexicanos ha logrado ahorros de operación por 900 millones de dólares, de los cuales 60% son recurrentes y 40 no recurrentes.

De diciembre de 2007 al mismo mes del año pasado su nómina se ha reducido en 22%, tantito por

la venta de activos no estratégicos, tantito por la expropiación de Venezuela, y tantito por la compactación de puestos.

La empresa ha ajustado en paralelo su base de activos a la nueva realidad del mercado, cerrando o suspendiendo 27 hornos de cemento

que representaban una capacidad instalada de 13 millones de toneladas; 301 plantas de concreto premezclado, y 60 de agregado.

Además, asimilada la mala experiencia por las fallidas operaciones de derivados, sus inversiones de capital se redujeron en mil 500 millones de dólares el año pasado, en comparación con 2008.

Desde el plano financiero, la compañía logró en agosto del año anterior refinanciar su débito de 15 mil millones de dólares; vendió activos por dos mil 300 millones de billetes verdes, entre ellos sus operaciones en Australia, Islas Canarias, Italia y algunas canteras en Estados Unidos, y emitió en paralelo valores por dos mil 400.

En ese mismo marco, se lanzaron al mercado bonos de deuda por dos mil 300 millones de dólares, además de notas convertibles por otros 715, y se abrió la posibilidad de canje de Bonos Perpetuos a precios de mercado, con lo que logró reducirse la deuda en 437 millones.

En total, ésta se ha ajustado de ju-

nio del año pasado a marzo de 2010 en tres mil 700 millones de dólares.

Pian pianito, pues, se va rearmando el rompecabezas.

Por lo pronto, Cemex se ha dado el lujo de pagar anticipadamente vencimientos previstos para el año próximo.

Naturalmente, la sacudida fue integral, lo que significó agilizar las operaciones, ser más creativo en la oferta comercial y buscar fórmulas de innovación en el desarrollo de los negocios.

Ahora que el panorama ha cambiado radicalmente.

La recuperación de la economía de Estados Unidos, por ejemplo, ha logrado el milagro de un crecimiento sostenido en los volúmenes de ventas de la empresa a partir de marzo pasado, tras una atonía de cuatro años.

El escenario lo empujan los estímulos fiscales ofrecidos por la Casa Blanca para quienes construyan infraestructura.

Según las expectativas de la Portland Cement Association, en 2014 la demanda de cemento en Estados Unidos alcanzará 122 millones de toneladas métricas, lo que implica un crecimiento anual compuesto de 12% a partir del año pasado.

Las operaciones de Cemex en el vecino del norte representan la parte más importante de su portafolio. De hecho, su flujo de operación entre 2006 y 2007 disminuyó en dos mil 200 millones de dólares ante la caída de la demanda. ¡Sí-se-pudo!, dirían las porras.



Fecha 22.06.2010	Sección Cartera	Página 6
----------------------------	---------------------------	--------------------

BALANCE GENERAL

En un insólito que muestra la fragilidad del gobierno frente a la presión de las empresas gigantes productoras de alimentos y bebidas, hete aquí que la Comisión de Mejora Regulatoria inició una consulta sobre la pertinencia de los lineamientos planteados por las secretarías de Salud y Educación Pública para restringir la venta de productos "chatarra" en las escuelas, en la mira de combatir la obesidad infantil.

De acuerdo a la ley, la instancia sólo tiene facultades para revisar por sí misma las regulaciones que le envían las dependencias públicas.

En tal caso, éstas serían las indicadas para abrir las ventanillas en la fase previa al envío.

La paradoja del caso es que las principales opositoras al reglamento son el grupo de empresas que integran el organismo denominado ConMéxico, a quien se le dieron en su momento más de 20 oportunidades para plantear su oposición, a las que soslayó por soberbia o pereza.

De hecho, hubo reuniones a las que no envió representante alguno.

Hasta hoy, quienes han acudido

a la curiosa consulta de la Cofemer son el grupo fabricante de jugos Jumex, la firma productora de derivados de lácteos Danone y la Cámara Nacional de Productos Alimenticios.

JAQUE A COFETEL

Finalmente el juez noveno de Distrito en Materia Administrativa, Arturo Tovilla, le otorgó un amparo en primera instancia a Iusacell contra el diseño de las bases de licitación del espectro radioeléctrico para telefonía celular en las bandas de 1.7 y 1.9 gigahercios.

De confirmarse la suspensión provisional decretada en una segunda instancia, la licitación que realiza la Comisión Federal de Telecomunicaciones deberá suspenderse.

La exposición de motivos de la firma del grupo Salinas habla de que el escenario planteado por la propia Cofetel y aprobado por la Comisión Federal de Competencia es inequitativo, al colocarle una alfombra al binomio integrado por Televisa y Nextel.

De hecho, se podría dar el caso de que éstas paguen por un segmento regional de 10 megahercios la quinta parte de lo ofertado para una tercera parte de espectro similar por el resto de las firmas en la pelea.

El recurso se presentó el 18 de diciembre del año pasado.

SE DEFIENDE MEX LUB

Aunque las versiones hablan de un desacato por parte de **Petróleos Mexicanos** al no hacer efectiva una resolución judicial que le da la razón en su pretensión de cancelar contratos pactados con Mexicana de Lubricantes, de la que es socio minoritario, lo cierto es que ésta ha pasado apenas por la primera instancia.

Faltaría, pues, su ratificación por parte de un Tribunal Colegiado de Circuito, con la novedad de que también podría ser revertida.

Los contratos de la discordia le permiten a la firma fabricante de aceites y lubricantes explotar la marca Akron, a la que la empresa pública considera de su propiedad; el suministro obligado de materias primas, y exclusividad para colocar sus productos en la red de gasolineras de la paraestatal.

Otorgan a Iusacell un amparo en primera instancia contra el diseño de las bases de licitación del espectro radioeléctrico para telefonía celular
