

TIEMPO DE NEGOCIOS

DARÍO CELIS ESTRADA*

Televisa quiere Univisión



Son dos los caminos que tiene Televisa de cara al proceso de venta de Univisión: Comprar para dismantelar o desinvertir su 11%.

Los analistas apuestan por la primera opción, lo que necesariamente llevaría al consorcio de Emilio Azcárraga a buscar una alianza con un socio financiero o un aliado estratégico.

De los primeros apunte a los fondos Apollo, Bain Capital, Blackstone, Carlyle, KKR, Madison Dearborn, Providence y Texas Pacific Group. De los segundos a CBS, NBC, Disney, Time Warner, News Corporation, COX, Liberty Media y Gannett.

Dado que la FCC impedirá a Televisa comprar más allá del 25% de la propiedad de las estaciones, el emporio mexicano buscará el control del network, es decir, asumir a la empresa programadora.

Por eso la estrategia debe ser comprar la totalidad, en alianza con un financiero, un operador o ambos. Sólo así podría levantar los cerca de 13 mil 800 millones de dólares que pretende Jerry Perenchio.

Sin embargo, en una segunda operación, tendría que vender por separado los activos que concentra las estaciones de televisión y radio. El comprador sería forzosamente el aliado financiero o estratégico que se suba con ellos.

Acto seguido, Televisa tendría que firmar con su socio un contrato de afiliación para asegurar la proveeduría de contenidos, para romper el desventajoso contrato que Emilio Azcárraga Milmo firmó con Perenchio, y que lo amarra hasta el año 2017.

Lo que esperan los analistas es con quién o quiénes se asociará Azcárraga para lanzar la oferta al banco de inversión que tiene el mandato de la venta. En este caso UBS, que tendría que estar sacando el proceso en abril próximo.

La otra alternativa de Televisa es vender su 11%. Pero esa opción sería viable siempre y cuando se pagaran precios exorbitantes, tan altos que lo que se obtenga sea mejor que estar en Univisión.

¿Scotiabank ?

Napoleón Gómez Urrutia se fue a EU para evadir acciones de la PGR, de Daniel Cabeza de Vaca, y de la SHCP, de Francisco Gil Díaz. Hay abiertas investigaciones por el manejo de los 55 millones de dólares que el Grupo México, de German Larrea, pagó al sindicato el año pasado. Las pesquisas también alcanzarían al Scotiabank-Inverlat, que encabeza Anatol Von Hahn, y a su apoderado legal, Angel Edgar Cantú, que como le decíamos el viernes, se negó a dar información al presidente del Consejo de Vigilancia, Elías Morales, hoy nuevo dirigente.

Estrella ofrece

Como le adelantamos, el viernes se reunieron a instancias de UBS los acreedores de Estrella Blanca, que encabeza Salvador Sánchez Alcántara y que dirige su hijo, Arturo Sánchez de la Peña. El banco de inversión que representa Jorge Silberstein les formalizó la propuesta de que se aplique un stand still. A cambio se puso sobre la mesa el planteamiento de levantar alrededor de 100 millones de dólares más, por la venta de ciertos activos. El más importante efectivamente es la división de mensajería y paquetería. Los bancos aún no dicen la última palabra.

Cydsa detiene

También el viernes pasado hubo reunión de acreedores de Cydsa, que preside Tomás González Sada. El encuentro con representantes de Banamex-Citi que preside Manuel Medina Mora, BBVA-Bancomer de Jaime Guardiola y Comerica Bank que dirige Jorge Pellicer fue en Monterrey. Al parecer los bancos sí darán el stand still a los regios, con lo cual se desactiva la posibilidad de que vendan su cartera, valorada en más de cien millones de dólares, a los tres fondos estadounidenses interesados o al mismo Antonio del Valle que está al asecho.

Revés a Pulsar

La semana pasada las huestes de Alfonso Romo se llevaron un revés en el litigio con el fondo de pensiones de la industria textil, que compró acciones de Savia a través de Vector, que lleva Edgardo Cantú. Como recordará, los inversionistas representados por Carlos Odriozola demandaron la intervención del Ifcom. El caso es que Pulsar solicitó un amparo contra el embargo y la intervención del instituto que lleva Luis Manuel Meján, pero el juez segundo de Distrito en Materia Civil y del Trabajo de Nuevo León, Agustín Arroyo, negó el amparo.

El IMSS lanza

El viernes pasado el IMSS, que dirige Fernando Flores, publicó las bases para la licitación de los trabajos de enrolamiento de lo que será la tarjeta con chip de los derechohabientes de ese organismo. Algunas empresas interesadas son IBM de José Decurnex, HP de Carlos Guzmán, EDS de Pablo Gómez Benet y Unisys que encabeza Gabriel Leyva. En enrolamiento incluye levantamiento de huellas digitales, fotografía, tipo de sangre, historial clínico y últimas tres consultas, así como el encriptamiento de todos los datos. La idea es subir después a los del Issste.

PanAmSat reúne

Está en México el presidente de la firma satelital PanAmSat, Joe Wright. Vino a invitación de Alejandro Burillo. Este fin de semana estuvo en Acapulco, en el abierto de tenis que organizó el de Pegaso y mañana sostendrá un desayuno de trabajo con sus principales clientes, entre los que figuran Sky que comanda Alex Penna, Multivisión de Joaquín Vargas y Capufe que dirige Manuel Zurbiría. El directivo fue subsecretario de Comercio en el Gobierno de Ronald Reagan.

ES NOTABLE LA DERRAMA ECONÓMICA QUE SE LOGRA

Aporta industria restaurantera 17% del PIB de la entidad

Gracias a las promociones dirigida al Sur de California se ha logrado un repunte en las ventas

Redacción/LA CRÓNICA

Un ingreso del 17 % del Producto Interno Bruto de Baja California y alrededor de 2 mil 500 empleos es lo que aporta al Estado la industria restaurantera de Mexicali, así lo informó Manuel Vizcarra Gómez, presidente de la Cámara de Nacional de la Industria Restaurantera y Alimentos Condimentados (Canirac) en Mexicali.

La derrama económica de este sector, mencionó, es muy favorable y hasta ahora las empresas dedicadas a la venta de comida han tenido un buen desarrollo.

“La promoción que se está haciendo para apoyar a los comerciantes de comida y que va dirigida principalmente a todo el Sur de California, Estados Unidos, provoca buenos resultados y permite un repunte en las ventas en estos comercios”, abundó.

Las promociones que hacen en el sector hotelero, indicó, es otro de los beneficios que ayudan a mantener a los restaurantes, pues con las especiales que ofrecen permiten a los visitantes estar más tiempo en Mexicali.

Aunque sólo 135 comercios pertenecen a la cámara de restaurantes, dijo, que son alrededor de mil negocios los dedicados a la venta de comida preparada en Mexicali.



Abierto de la Hoy

La actividad culinaria involucra a un gran número de empleados y clientes en Mexicali, lo que deja notable derrama económica, especialmente los fines de semana.

Para poder obtener resultados óptimos y atraer a los clientes, Vizcarra Gómez, recomendó a los propietarios de este giro a ofrecer una buena calidad en sus productos y un excelente servicio, pues esto es importante para crear una buena imagen y confianza entre la población.

Uno de los aspectos que se deben cuidar por los comercios debido al clima extremoso que tiene es-

te Municipio, es el cuidado adecuado de higiene y sanidad al momento de manejar los alimentos.

Para esos dos aspectos, indicó, es necesario que los empleados pertenecientes a la industria restaurantera reciban capacitación y aprovechen los diversos cursos que ofrece la cámara para que ofrezcan un buen servicio y aumenten el número de clientes.



EMPRENDE CON XENERGY

Tenaz joven Gibrán Enrique Velázquez traza su propio destino

Por Santiago Barroso Alfaro
sbarroso@lacronica.com

Para Gibrán Enrique Velázquez Ley, el éxito en los negocios también es cuestión de energía.

Mexicalense, estudiante de Negocios Internacionales en el Cetys, desde hace un año introdujo al mercado un suplemento alimenticio elaborado por su padre, el médico Héctor Velázquez González.

“Xenergy”, el nombre comercial del producto, está en 150 puntos de venta, primero en Mexicali y desde hace un par de meses en San Luis Río Colorado.

Pero su presencia en tiendas de autoservicio, consultorios, gimnasios y otros giros comerciales no sólo implicó el trabajo de distribución.

Como él mismo explica, el producto pasó por una etapa de planeación en la que se diseñó todo un concepto a partir de un estudio integral de mercado.

Nombre, imagen, presentación, todo fue planeado a conciencia para lograr un fruto que cumpliera las expectativas del público meta.

Pero ¿cuáles son las “bondades” de “Xenergy”?

“Xenergy” es un suplemento alimenticio y energético encapsulado 100% natural, elaborado a base de las propiedades del Guaraná y el Ginseng, dice el joven emprendedor.

El primer componente es un extracto de una raíz brasileña con beneficios similares a los del café (excitación, furor, energía), pero sin sus efectos secundarios (insomnio, taquicardia, volubilidad).

En tanto, el Ginseng es una yerba china con propiedades energéticas.

Ambos elementos son fundidos con más de 30 vitaminas (de la “A” a la “Z”) y minerales para generar un producto que al mismo tiempo de ser un complemento alimenticio, otorga energía al organismo.

A diferencia de “Red Bull”, su competencia directa en el mercado, “Xenergy” no tiene sabor ni olor.

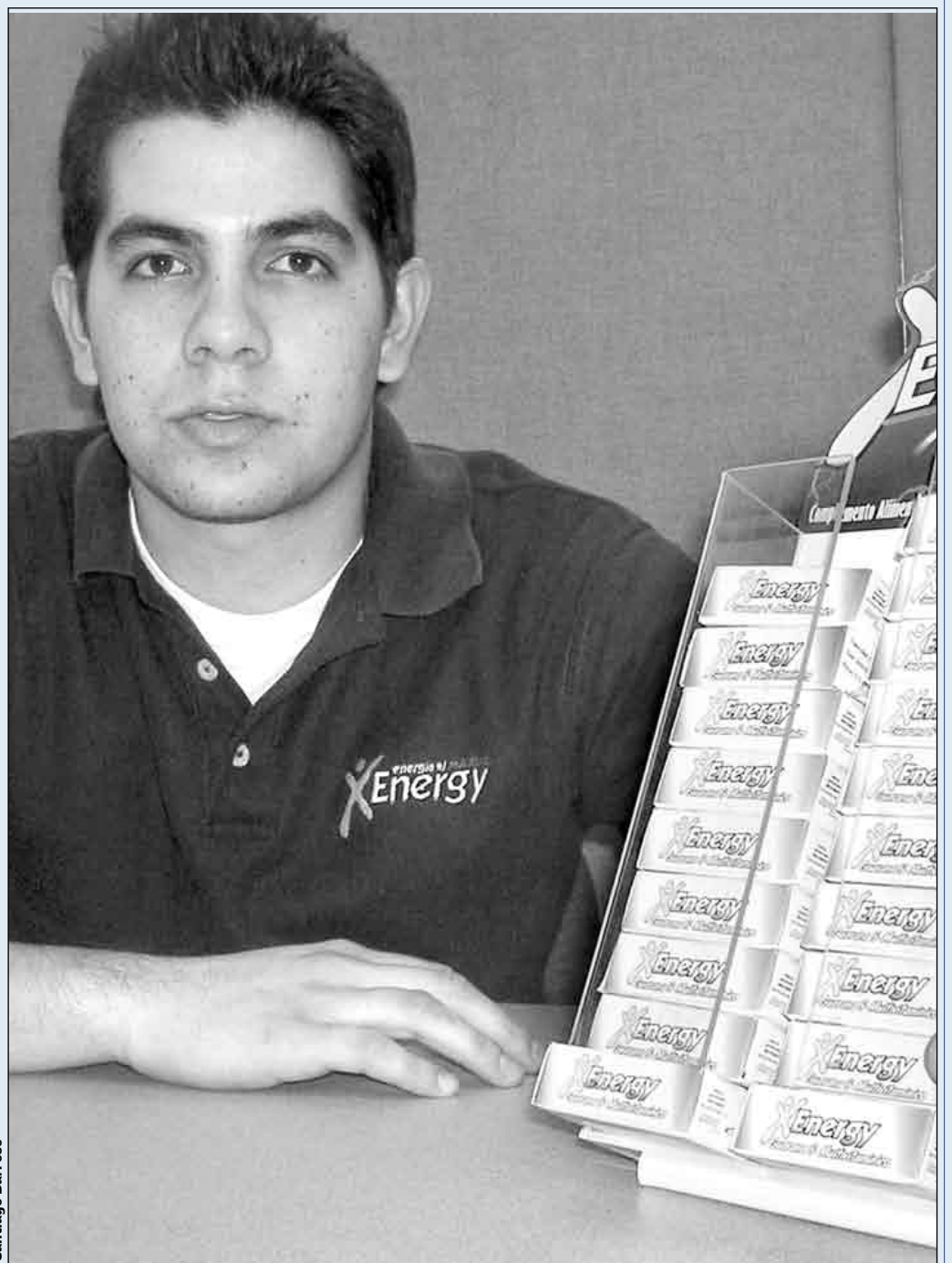
Además, su precio de venta al público es 50% menor y su presentación es mucho más práctica, dice el estudiante de 23 años.

En San Luis Río Colorado, las tiendas de autoservicio “Círculo K” y “Sun Mart”, así como las refresquerías “Fruital”, tienen el producto a la venta.

En Mexicali, “Xenergy” fue el patrocinador oficial del equipo de básquetbol profesional “Soles”, como parte de su estrategia de mercadotecnia.

También apoyó al equipo de beisbol “Águilas de Mexicali” y el certamen de físico-culturismo “Mister Mexicali”.

Gibrán Velázquez estudia la carrera Licenciado en Negocios Internacionales en el Centro de Enseñanza Técnica y Superior, donde encontró impulso a través del programa Cetys Empresar.



Santiago Barroso

Hasta las repisas fueron creación del joven Gibrán Velázquez, quien a sus 23 años de edad ha empezado a trazar su propio camino.

PRODUCTO:

Xenergy.

PROPIEDADES:

Guanará. Ginseng. Vitaminas. Minerales.

TIPO:

Suplemento alimenticio y energético.

PUNTOS DE VENTA:

150 (en Mexicali y SLRC).