

AL CENTAVO

SÓLO POR CUMPLIR
CON EL TRÁMITE

Esta semana saldrá la convocatoria para elegir al nuevo presidente de la Cámara Nacional de Comercio (Canaco) de Guadalajara, el organismo que preside **José Luis Covarrubias Valenzuela**.

Sin embargo, salvo que suceda algo extraordinario, el organismo empresarial ya tiene a su candidata de unidad.

Se trata de **José Andrés Villalobos**, director general de Sepromex, empresa que ofrece servicio de patrullajes, custodias y traslado de valores.

De hecho, en los círculos empresariales ya se ha presentado a Villalobos como el próximo presidente de Canaco.

PONEN MANOS
A LA OBRA

En donde están muy ocupados es en el Instituto de Artesanía Jalisciense, de **Ada Lucía Aguirre Varela**, organismo que hace unos días organizó una visita a comunidades huicholas con la intención de comprar 48 piezas valoradas en más de 153 mil pesos, para luego comercializarlas a través de cuatro puntos de venta con los que cuenta en Guadalajara, Tlaquepaque, Ajijic y Puerto Vallarta.

Con el mismo objetivo, es decir, evitar intermediarios, el organismo se prepara para que este inicie la quinta edición de la exposición artesanal "Jalisco es artesanía", la cual se prolongará hasta el 20 de marzo.

En el evento, que se llevará a cabo en la Plaza de la Liberación, participarán 200 artesanos

QUIEREN ACERCARSE
A LA UNIVERSIDAD

El Consejo Agropecuario de Jalisco, que encabeza **Francisco Conejo Cejudo**, planea en conjunto con el Eurocentro del Tec de Monterrey Campus Guadalajara, de **Paz Díaz**, la creación de centros de Agronegocios para dar mayor información a los productores.

Además de ese proyecto, el CAJ participa en un programa de actividades conjuntas con el Eurocentro para la transferencia de conocimientos.

negocios@mural.com

NOMBRES, NOMBRES Y... NOMBRES

Office Max 10 años y dls. 75 millones

ALBERTO AGUILAR

UNO DE LOS CONCEPTOS que trajo a México el TLCAN, fue el de Office Max, firma que fundó **Michael Feuer** y que hoy es propiedad de lo que fuera Voise Cascade, consorcio de Idaho especializado en proveer papelería por contrato a grandes compañías de Estados Unidos.

Office Max llegó a México unos meses después de Office Depot, que igualmente en 1996 visualizó las oportunidades que ofrecía el mercado mexicano, en una sociedad con Gigante, de **Ángel Losada**.

Ambas se adelantaron a Stapler, creadora de hecho de ese concepto, y forman parte del segmento de tiendas especializadas que ha mostrado un enorme dinamismo, entre ellas Oxxo de FEMSA, de **José Antonio González**; Extra de Modelo, que encabeza **Carlos Fernández**; Elektra, de **Ricardo Salinas**, o Home Depot, que dirige **Ricardo Saldívar**.

Office Max cumplirá en septiembre de este año su décimo aniversario. Fue traída

a México por **Elmer Franco Hernández**, hoy de 39 años, quien se asoció con **Alejandro González Zabalegui**, de 40 años.

Amigos desde la preprimaria, manejan el negocio en el que además poseen el 49 por ciento, mientras que a la estadounidense se le pertenece el otro 51 por ciento.

Operan 50 tiendas, incluida la de San Jerónimo, que fue con la que arrancaron. Son formatos de unos mil 800 metros cuadrados de piso de ventas, más 50 ó 60 cajones de estacionamiento.

Este año mantendrá su crecimiento con al menos otras 15, para cerrar en 65 unidades. Estarán en Santa Fe, adonde están por trasladar sus oficinas corporativas, en Atizapán, así como Palmas, Gran Sur, y otras en Guadalajara y Monterrey.

Estrenan un nuevo concepto para sus tiendas con mayor colorido, mejor visibilidad y el centro de impresión al frente. En Estados Unidos acaban de recibir por la publicación especializada Chain Store Age un reconocimiento por ese diseño.

En la década recorrida han invertido 60 millones de dólares, a los que habrá que sumar al menos otros 15 millones de dólares de su expansión para este 2006. El total de lo erogado ha sido con capital propio.

Aunque fuera del Distrito Federal están ya en cantidad de plazas incluidas Veracruz, Jalapa, Cancún, Mérida, Morelia, Acapulco, Puebla y Toluca, por citar algunas, el avance futuro de Office Max se dirigirá a ciudades donde se advierte gran potencial.

Parte del éxito de Office Max se debe a que cubrió una necesidad en el mercado en la proveeduría de papelería y artículos de oficina que había en las Pymes. No en balde, el 60 por ciento de su demanda la generan esos establecimientos.

Su evolución estará muy amarrada al desarrollo del mercado interno y, por supuesto, de las Pymes.

Office Max enfocará sus baterías, al menos en los próximos 2 ó 3 años, a su diversificación en el País y de momento no está en sus planes avanzar hacia otras latitu-

des, por ejemplo Centroamérica.

Office Max da empleo a 2 mil trabajadores y tiene ventas anuales por 300 millones de dólares. El 80 por ciento de su mercancía es adquirida en México, aunque en muebles se abastecen, por ejemplo, de China.

El otro gran competidor en México de este concepto es Lumen, de **Luis Méndez Jiménez**.

SERÁ ESTE MES cuando Consultoría Internacional, de **Jorge Rangel del Alba**, presente a la SHCP, de **Francisco Gil Díaz**, y a la CNBV, de **Jonathan Davis**, su solicitud para un banco. Le adelantaba acerca del interés que hay por esa firma con 70 puntos de venta en el País. Responde a la inquietud que ha manifestado su clientela muy arraigada al menudeo. Hay servicios cambiantes que bien podrían complementarse con otros de índole bancaria. Consultoría maneja también "Se Medir", red de más de 110 puntos para liquidar aquí remesas y que igual podría apoyarse en un banco. Una tercera empresa es Autorial, firma de autofinanciamiento que opera en el ámbito automotriz. Vale la pena precisar que Advent, de **Juan Carlos Torres** y **Alfredo Alfaro**, se desvirtuó. Son socios minoritarios **Raúl Limón**, **Martín Díaz**, **Salvador Arroyo**, **Jorge Zelinski** y la familia del desaparecido **Luis Alberto Pérez Aceves**.

TRAS LOS LOGROS legales de Telcel, de **Daniel Hajj**, y recientemente, Iusacell, de **Gustavo Guzmán**, al obtener amparos contra la instrucción de Cofetel para conectar en SMS a Nextel, de **Peter Foyo**; Unefon, de **Moisés Saba**, también logró que su impugnación en un colegiado prosperara, luego del traspaso de su recurso inicial. Ahora habrá que ver lo que sucede con la queja que presentó en la misma Cofetel Movistar, de **Miguel Menchén**.

LE PLATICABA DE la incorporación de **Edgar Legaspi** a Morgan Stanley como cabeza de la parte operativa de capital privado para América Latina. El financiero dejó CSFB tras seis años. El interés de Morgan Stanley, que lleva **John Mack**, es aprovechar el expertise de Legaspi para impulsar fuerte la presencia de Morgan Stanley en México, no sólo en deuda, sino también en adquisiciones y fusiones, así como financiamientos de largo plazo en ámbitos con tanto potencial como infraestructura. Así que Morgan con un capital de 2 mil 500 millones de dólares, prevé cargar con todo aquí.

SE CONOCE DEL malestar que ocasionó la súbita clausura del María Isabel Sheraton. Para la firma que lleva **Norberto De Souza** trajo consecuencias serias, dadas las cancelaciones generadas en algunos días en febrero, marzo y abril. Según expertos, el capricho político de la delegada en Cuauhtémoc, **Virginia Jaramillo**, trajo pérdidas por millón y medio de dólares. Así de grave.

aguilaralberto@prodiq.net.mx



DICE RONALD ADIÓS A LOS COLORES BRILLANTES

ESTADOS UNIDOS. Erin Washington recorre un McDonald's remodelado en Gardena, California. Esta sucursal es una de las cerca de 100 en el sur de California a las que se les dará una imagen más actual. Esta nueva imagen incluye bancas forradas con tela, mesas de restaurante, paneles de madera y accesorios luminosos más modernos. Se espera que hacia el final del año, más de la mitad de los McDonald's en Estados Unidos hayan sido remodelados.

TIEMPO DE NEGOCIOS

Televisa quiere a Univisión
para desmantelarla

DARIO CELIS ESTRADA

Son dos los caminos que tiene Televisa de cara al proceso de venta de Univisión: comprar para desmantelar o desinvertir su 11 por ciento.

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 por ciento 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 por ciento. 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 Estados Unidos 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, **Ángel Edgar Cantú**, que como le decíamos el viernes, se negó a dar información al presidente del Consejo de Vigilancia, **Eliás 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 100 millones de dólares, a los tres fondos estadounidenses interesados o al mismo **Antonio del Valle**, que está al ashecho.

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 Ifecom. 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 Instituto Mexicano del Seguro Social, 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.

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 Zubiría**.

El directivo fue subsecretario de Comercio en la Administración estadounidense encabezada por **Ronald Reagan**.

darioceles@aol.com

DESPACHO DE NEGOCIOS

IED en Jalisco

ALEJANDRO DELGADO AYALA

Lo que siempre alegamos a la Secretaría de Economía por fin se confirmó. Efectivamente, la participación de Jalisco en la atracción de Inversión Extranjera Directa a nuestro País es del 8.1 por ciento y no del 3 por ciento como antes se registraba.

El fondo del problema era que los registros de la inversión se realizan con domicilio en el Distrito Federal, lugar en el que muchas empresas tienen su lugar de Registro federal de Contribuyentes y en el que domiciliaban sus registros de inversión ante la Dirección General de Inversiones Extranjeras (DGIE). Por ello, la DGIE agregaba dicha inversión como si la misma se hubiese realizado en el DF.

Con el liderazgo de **Gregorio Canales**, director general de la DGIE, quien habiendo sufrido dicha distorsión en carne propia al haber sido el subsecretario de Promoción de Inversión del Gobierno de Nuevo León, finalmente se pudieron realizar los ajustes necesarios. Lo malo es que el registro anterior al año 2005 permanecerá con la información distorsionada.

Así pues, en contraste con los 251 millones de dólares de IED reportados por la Seproe, la DGIE corrige la línea y nos dice que recibimos 902.5 millones de dólares durante el 2005. La noticia es buena en términos cuantitativos. En términos cualitativos habrá que analizarla un poco más.

Resulta que del total de la inversión, el 70 por ciento se realizó en el sector electrónico e informático. El segundo "gran" sector es el hotelero, con el 6 por ciento. Así, tenemos una altísima concentración de la IED en el sector electrónico, lo que nos debe alertar en cuanto al trabajo que debemos hacer para potenciar otros sectores globalizados y en los que también podemos ser competitivos. Me refiero al sector automotriz-autopartes, sector líder nacional en la atracción de IED, el cual representa en Jalisco tan sólo el 3.4 por ciento, y al alimenticio, el cual en su conjunto representa solamente el 3.6 por ciento del total.

En cuanto al primero de ellos, el automotriz, es claro que se carece de una estrategia clara de promoción gubernamental al respecto. Mientras que otros Estados de la zona centro-occidente, como Guanajuato, Aguascalientes, San Luis Potosí y Querétaro, están siendo exitosos en la atracción de macroproyectos de inversión en dicho

sector -por no mencionar a Coahuila, Baja California y el Estado de México-, en Jalisco no contamos con ninguna política pública que nos potencie la presencia de la planta de Honda en el Salto, así como la localización privilegiada de la zona de Lagos de Moreno, la que se encuentra entre tres grandes armadoras de automóviles, cuenta con mano de obra, universidades, gas natural, alta tensión, autopistas con salida al corredor Nafta y al centro de la República, así como con vía de ferrocarril.

Sin embargo, la infraestructura creada por el Gobierno en parques industriales con servicios básicos en la zona de Lagos de Moreno es nula, así como la política de apoyos y promoción del Estado para uno de los sectores más competidos, más demandantes, pero a la vez de los que generan mayor riqueza, derrama económica, empleos y exportaciones en México.

En cuanto al sector alimenticio, siendo Jalisco uno de los Estados con mayor producción agroalimentaria, con cerca del 12 por ciento de participación nacional, hemos sido francamente ineficientes en atraer inversión global en dicho sector. La relevancia de que podamos atraer IED al mismo es que con ella creceríamos en exportaciones al aprovechar las cadenas de distribución global, así como la fuerza de ventas de las grandes empresas transnacionales. Asimismo, dichas empresas instalan proyectos de alta tecnología y valor agregado en un sector que será el futuro de nuestra diversidad y supervivencia global. Con ello, educamos al personal con el fin de elevar la capacidad humana especializada local. No olvidemos que el valor de la producción agrícola de nuestro ensorbecido Estado cayó durante el 2005 la friolera de 5.4 por ciento.

Ojalá que el equipo del Gobierno del Estado que viajó a Japón, a la feria mundial Foodex, atraiga a Jalisco muchos proyectos productivos con ciclos permanentes de producción, como los invernaderos, así como aquellos que den valor agregado a nuestra producción, como los son plantas de procesamiento de alimentos, de empaque de alta tecnología, enfriamiento a alta velocidad y de biotecnología alimentaria.

adelgado@stanfordalumni.org

Alejandro Delgado Ayala

es consultor en inversiones y derecho internacional, y fundador de la empresa GCR Consultores.