



## Vitro: negocio viable y con 175 mdd en caja para aguantar reestructuración

■ Después de Comercial Mexicana, Vitro es el segundo expediente más importante de deuda corporativa a reestructurar. Su pasivo suma mil 456 millones de dólares.

**E**fectivamente, la presentación de una segunda contrapropuesta de Vitro para reestructurar su deuda iba a ser esta semana pero se va a recorrer por lo menos un par más, en tanto no se den una serie de actos corporativos.

Como le decíamos ayer, los *bondholders* que exigieron el pago acelerado de 986.8 millones, de un global de mil 216 millones de dólares, primero tienen que acreditar por lo menos 25% de su tenencia de la deuda. Una vez que completen ese procedimiento deberán notificar, primero, al Comité de Finanzas y Administración de Vitro, instancia que se reunirá para conocer a esos bonistas y, después, pasará directamente al consejo. Una vez desahogada esa aduana, entonces los bonistas podrán entregar su segunda contrapropuesta, donde el *quid* va a ser el nivel de deuda sostenible que el productor de vidrio, dirigido por **Hugo Lara**, podría manejar.

Después de Comercial Mexicana, que comanda

**Carlos González Zabalegui**, Vitro es el segundo expediente más importante de deuda corporativa a reestructurar. Su pasivo suma mil 456 millones de dólares.

Hasta ahora la estrategia de la compañía se ha centrado en negociar con los *bondholders*, que poseen más de 50% de la deuda. El otro grupo son los derivadistas, que en paralelo reclaman 240 millones. Digamos que van un paso atrás, pero la idea es incorporarlos a un acuerdo integral con los bonistas. Con los primeros ya se corre un proceso litigioso. De los siete derivadistas, sólo uno no ha presentado demandas.

El próximo 9 de febrero está programada en Nueva York la audiencia con el juez que lleva el caso de los derivados. Ya hubo dos intentos de audiencia que se cancelaron. El encuentro puede ser relevante para el curso de las gestiones. Pero más allá de lo difícil que están resultando las negociaciones, lo fundamental en este expediente es que existe el reconocimiento de los acreedores de que Vitro vale más como negocio en marcha que en pedazos.

Al cierre del tercer trimestre

de 2009 la empresa había generado ahorros por 122 millones de dólares y a lo largo de todo el año registró flujo positivo trimestre tras trimestre, lo que demuestra la viabilidad de la compañía. Mucho ayudó la inyección de 73 millones de dólares para capital de trabajo en el primer trimestre de 2009, la baja en el precio del gas que elevó el margen financiero y la desinversión de activos en diciembre pasado.

Con los 73 millones de dólares que por varias fábricas pagó Fintech Advisory, del regiomontano **David Martínez**, el grupo de **Adrián y Federico Sada** cerró el año con 175 millones de dólares en caja. Estos recursos se servirán para sortear contingencias derivadas de una eventual prolongación en la renegociación de su deuda. Digamos que arrancan 2010 bien pertrechados.

### Gana Banamex

Apenas la semana pasada el Juzgado Segundo de Distrito en Materia Civil y del Trabajo de Nuevo León resolvió darle la razón a Banamex en la demanda que en junio de 2006 interpuso Vitro contra la ins-



Fecha <b>26.01.2010</b>	Sección <b>Dinero</b>	Página <b>3</b>
----------------------------	--------------------------	--------------------

titución que dirige **Enrique Zorrilla**. El juez **Abel Anaya García** determinó que el banco presidido por **Manuel Medina Mora** no violó los estatutos sociales del consorcio que dirige **Hugo Lara**. Recordará que Vitro argumentaba que Banamex se hizo de un paquete de 14% de las acciones después de que fijó un candado que impedía a terceros adquirir acciones, por lo que demandó su congelamiento. Esta misma semana el expediente se turnará a un tribunal colegiado en el mismo estado.

#### **Napito otra vez**

La situación en Cananea sigue siendo tensa. Las sentencias a los amparos interpuestos por más de mil integrantes de la Sección 65 del Sindicato Minero contra del laudo de la Junta Federal de Conciliación y Arbitraje (JFCA) resultaron negativas para los trabajadores de acuerdo a las resoluciones emitidas el 14 de enero. Aún está pendiente por resolverse un amparo colectivo interpuesto por el sindicato en contra del mismo laudo. **Napoleón Gómez Urrutia** y allegados están nuevamente engañando a los mine-

ros al decirles que ya se emitió la resolución. Por ello, en asamblea realizada el pasado sábado, la sección 65 convocó a defender con sangre, de ser necesario, el contrato colectivo de Cananea.

#### **Pemex atorado**

A Pemex le está temblando la mano para adjudicar a Saipem el contrato del paquete de combustibles limpios. El esperado fallo no se dio ayer y se habla al interior de la paraestatal que podría prolongarse otras dos semanas más. Y es que surgió un nuevo galimatías en el análisis de las propuestas de esa italiana que lleva **Piero Ciccelace** y la coreana Samsung, que dirige **David So**. Se trata de cómo transparentar el procedimiento. Y es que las ofertas está cerradísimas. Saipem obtuvo 85 puntos y Samsung 82.96 de cinco variables que se consideran: precio, calidad, oportunidad, financiamiento y demás circunstancias. La primera ofreció 408 millones y la segunda 437 millones de dólares.

#### **RLD concreta**

Hoy RLD, que dirige **Juan Cristóbal Bremer**, anunciará una

coconversión con el Instituto de Pensiones del Estado de Jalisco por 189 millones de dólares para un desarrollo turístico en Costalegre. El IPEJ aportó 89 millones de dólares y RLD 94 millones, que cubrirán el valor de la tierra y desarrollo de infraestructura de un terreno de mil 200 hectáreas. El proyecto de Costalegre tiene casi ocho kilómetros de playa en un área con gran potencial turístico que seguramente será impulsada por la construcción de un aeropuerto y otras obras carreteras.

#### **Industria pide**

Hoy se reunirán con **Gerardo Ruiz Mateos** algunos presidentes de armadoras automotrices. Se trata de **Grace Lieben**, de General Motors, **Eduardo Serrano**, de Ford, **Imasu Yamaki**, de Honda, **Adolfo Hegewisch** de Toyota, **Bruno Catorri** de Mercedes Benz, **Leopoldo Arellano**, de Mazda y **Ralf Berg Kamp**, vicepresidente de Volkswagen. La idea es analizar esquemas para fortalecer el mercado interno, dado que es la columna vertebral de la industria. De no haber incentivos algunas firmas podrían relocalizar inversiones.

**La estrategia de la compañía se ha centrado en negociar con los *bondholders* que poseen más de 50 por ciento de la deuda.**