

CORPORATIVO

Rogelio Varela

Degradan a Senda por riesgo de quiebra

Luego de fracasar en una guerra de tarifas, Senda sufre una caída en flujos que pone en riesgo a ese transportista.



Hugo Lara.



Carlos Peralta.



Carlos Fernández.

Por si alguna duda quedaba sobre el problema que ya hace crisis en el sector de transporte de pasajeros, el Grupo Senda se enfila hacia una quiebra a partir de una arriesgada estrategia de tirar tarifas.

Senda acaba de sorprender al mercado al anunciar que acumula un capital contable negativo cercano a mil 750 millones de pesos a partir de una abultada deuda en moneda dura por 300 millones de dólares.

La transportista es otro de los damnificados de la devaluación del peso, que de octubre a la fecha alcanza 40 por ciento, lo que ya alerta a las calificadoras de deuda.

Por lo pronto, Fitch Rating, que encabeza aquí Roberto Guerra, no ha dudado en degradar la calidad crediticia de Senda, que ya desde el año pasado intentaba colocar papel en los mercados internacionales para hacer frente a sus deudas.

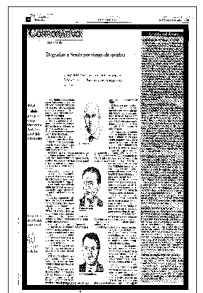
Y es que Fitch, tras haber sido altamente condescendiente con el desempeño comercial y de deuda con la empresa

de Jaime y David Rodríguez, rectificó la mala percepción de Senda que tiene el mercado, y bajó de B+ (especulativo) a B- (riesgo) la calificación de su deuda.

Entre los argumentos de Fitch está "su baja rentabilidad aunado a la devaluación del peso frente al dólar".

Fitch argumenta que "el EBITDA del Grupo Senda en 2008, menor a lo esperado, fue afectado por la agresiva estrategia de mercadotecnia, mayor competencia y la actual turbulencia económica".

En otras palabras, la absurda "guerra de tarifas" que desató la compañía regiomontana hace casi un año, al bajar sus



precios a la mitad, no fue una buena estrategia, no obstante que Senda pomposamente se publicitó como un "exitoso modelo de negocios".

La realidad es que ese modelo de negocios fracasó y sus efectos se agravaron con la crisis.

Fitch abunda sobre el riesgo inminente de Senda para poder cumplir con sus compromisos financieros de corto y largo plazo.

Y precisa: "La baja en la calificación refleja la preocupación de Fitch sobre la estrategia de Senda, que no ha traído los resultados financieros esperados, y una dramática tendencia a la baja en sus márgenes de EBITDA observados du-

rante el segundo semestre de 2008".

El dato duro que muestra la calificadora es que el margen operativo por cada kilómetro que recorren los mil 200 autobuses de Senda bajó de 1.53 pesos en el cuarto semestre de 2007 a 0.27 pesos en el cuarto trimestre de 2008; es decir, una caída de 82 por ciento en sólo 12 meses.

La incapacidad de obtener flujos sustentables hace que Fitch la ubique en una perspectiva negativa, tanto en el segmento de transporte de pasajeros entre ciudades y en el pasaje de personal, así como por el riesgo en su refinanciamiento y presiones sobre su liquidez. "Al 31 de diciembre de 2008 la compañía tenía una caja y equivalente a 191 millones de pesos y deuda de corto plazo por 372 millones, de la cual 201 millones



lez.

atender su deuda y se dirige al precipicio de la quiebra.

son facilidades bancarias revolventes y el resto son vencimientos de corto plazo". Y si la aritmética es correcta, simple y sencillamente la compañía no tiene suficiente dinero para hacer tales pagos pues, entre otras cosas, su deuda tiene que ser pagada con una alucinante tasa de interés de 10.5 por ciento en dólares.

La calificadora sentencia que, en definitiva, la suerte de Senda depende, pues, de refinanciar exitosamente su deuda de corto plazo, "dadas las presiones actuales sobre su generación de flujo de caja".

La pregunta es quién les podrá prestar cuando los mercados están cerrados e incluso empresas con mejores flujos han tenido dificultades para levantar recursos.

La advertencia de Fitch amenaza con afectar los balances de bancos como Credit Suisse y Banorte, que le financiaron en dólares, así como a los arrendadores de autobuses Volvo, Scania, Mercedes Benz y Man.

En la tablita están también los proveedores de refacciones, así como los tenedores de bonos por 150 millones de los verdes que hoy están en calidad de "bonos basura" (pasaron de B+/RR4 a B-/RR4).

La realidad es que ante la actual coyuntura se ve muy cuesta arriba que los bancos estén dispuestos a soltar más plata a la familia Rodríguez, cuando Senda no genera suficiente dinero para atender su deuda y se dirige al precipicio de la quiebra.

SENDA

Dificultades

Ante el desplome en flujos y el evidente deterioro en la liquidez, Senda encara dificultades para honrar su deuda. Vitro registró hasta el cierre del año pasado una caída mayor al

40
POR CIENTO
en su flujo libre

Viñetas: Ezquerro

Fecha 01.04.2009	Sección Negocios	Página 18
----------------------------	----------------------------	---------------------

La ruta del dinero...

Cobus pone en jaque al AICM

En un expediente que ya revisa el director general de Aeropuertos y Servicios Auxiliares (ASA), **Gilberto López Meyer**, sigue el estira y afloja entre la empresa Passenger Movers de México (Cobus) y varias aerolíneas por adeudos en el transporte de pasajeros en el Aeropuerto Internacional de la Ciudad de México. Como sabe, el asunto reventó desde el fin de semana con el ultimátum lanzado por Cobus, que dirige **Rubén Serros**, de parar la operación de 23 autobuses ante adeudos por unos 53 millones de pesos. La amenaza se cierne en especial sobre los vuelos que requieren de posiciones remotas en las dos terminales del AICM, y entre los deudores más grandes figuran Aeroméxico Connect, la filial de la aerolínea del caballero águila que dirige **Andrés Conesa Labastida**, con 23 millones de pesos, además de Aeromar, de **Ami Lindenberg**, con otros 20 millones de pesos. Otras empresas que también le deben a Cobus son Click, de Mexicana, de **Manuel Borja Chico**, y Aviacsa, de **Eduardo Morales**. Como sea, el tema refleja que se acentúa la crisis de liquidez de la aviación comercial.

Desplome de flujos de Vitro

Al cinco para las 12 Vitro, que dirige **Hugo Lara**, entregó a la Bolsa Mexicana de Valores sus resultados al cierre del año pasado. El otrora gigante del vidrio tuvo entre octubre y diciembre una caída de 18 por ciento en sus ingresos, mientras que su flujo libre o UAFIR se desplomó 41 por ciento. Vitro argumenta que una devaluación del peso de 28 por ciento pegó en su balance, además de la caída de la economía mundial, que ha reducido los pedidos de vidrio. La estrategia de la empresa en estos momentos es tratar de mantener la operación de sus plantas, en el entendido que la producción ha seguido cayendo, aunque la idea es lograr que no se deterioren las relaciones con clientes y proveedores. Como es público, Vitro ha venido cayendo en incumplimientos, de ahí que sea otra empresa que esté buscando mejores condiciones para su deuda.

IUSA gana contrato con CFE

Entre las empresas que siguen consolidándose como proveedores de la Comisión Federal de Electricidad y de Luz y Fuerza del Centro, anote a Grupo IUSA, de **Carlos Peralta Quintero**. Bueno, por lo pronto IUSA acaba de ganar una licitación para suministrar un millón 900 mil medidores a esas empresas eléctricas. De ese pedido, la mayor parte será para la CFE, de **Alfredo Elías Ayub**, con un millón 740 mil medidores electrónicos inteligentes, los cuales serán entregados entre mayo y noviembre próximos. El monto total del contrato suscrito con la CFE casi alcanza mil 500 millones de pesos. Y en lo que hace al contrato con Luz y Fuerza, de **Jorge Gutiérrez Vera**, alcanza 160 mil medidores, de los cuales se entregarán cien mil durante abril y los restantes 60 mil en los meses de mayo y junio. El orden de ese último contrato es de 52 millones 640 mil pesos.

Modelo recortará personal

Donde está llegando la tijera es en Grupo Modelo, de **Carlos González González**, que acaba de anunciar que despedirá a mil 200 trabajadores de la planta que tiene en la ciudad de México. La realidad es que pese a que la temporada de calor apenas inicia, Modelo está anticipándose a una caída en la demanda de cerveza que le obliga a tomar medidas dolorosas. El descenso también se ha hecho evidente en las ventas de exportación que se comercializa en más de 150 países, y su mercado más fuerte es Estados Unidos. El caso es que la recesión va en serio y Modelo, líder en el negocio cervecero, ha preferido ser prudente, incluso dejando para otro momento algún ajuste en el precio de sus cervezas para evitar una caída mayor en ventas en lo que resta del año.

Pemex entrega Atlas de Riesgos

En el marco de la 36 reunión de la Conago, el director general de Pemex, **Jesús Reyes Heróles González Garza**, entregó a los gobernadores un Atlas de Riesgos para apoyar las labores de protección civil en la red de instalaciones y gasoductos. Ya le había dicho que hay reclamos para que la paraestatal cierre ductos que ponen en peligro a la población, uno de ellos, por cierto, en Guadalajara. ☒

rvarela@elfinanciero.com.mx