

CORPORATIVO

Rogelio Varela

Grupo Coral mantiene plan de inversión

Pese al complicado entorno para los bienes raíces, las firmas extranjeras están manteniendo sus proyectos.

Como es público, se realiza la Expo Inmobiliaria de Infraestructura Turística (EMIT), una auténtica bolsa inmobiliaria que organiza Fonatur, que dirige Miguel Gómez Mont y que ha servido de termómetro para el negocio de los bienes raíces para el segmento alto.

Estamos hablando de un sector que en el último lustro ha atraído inversiones millonarias, pero que ante la coyuntura tendrá un compás de espera.

Por lo pronto ésa es la visión del equipo de análisis del BBVA Bancomer, que recono-

ció que la incertidumbre económica en Estados Unidos pegará en los desarrollos inmobiliarios, aunque ese banco espera que hacia finales de 2009 haya quedado atrás lo peor de la crisis en el sistema financiero del vecino del norte.

Ya le he comentado que en el caso de los desarrollos en zonas turísticas mucho del foco está en el mercado extranjero de alto poder adquisitivo que busca una segunda o tercera propiedad.

Esto ha ocasionado que destinos como Los Cabos, Vallarta, Riviera Maya y hasta algunas zonas de Acapulco en los últimos años hayan recibido inversiones cuantiosas para la construcción de departamentos y casas de lujo que incluso se estaban financiando por bancos foráneos a tasas de un dígito en moneda dura.

Pues bien, una empresa que mantiene su apuesta por ese negocio es Grupo Coral, la firma española que comanda aquí Jordi Mercader y que tiene desarrollos en Playa del Carmen y Los Cabos.

Coral forma parte de los negocios inmobiliarios de Bancaja, que tiene presencia en Europa del Este, y que en el caso de América Latina ha visto a Méxi-

co como su primer destino.

Le puedo decir que los ibéricos están viendo al sector inmobiliario turístico mexicano como un negocio de largo aliento, es decir, no piensan hacer plata en uno o dos años, de ahí que Coral mantenga aquí un plan de inversiones ambicioso que en el caso de la Riviera Maya alcanza 700 millones de dólares, pero en cosa de diez años espera atraer dos mil 500 millones de dólares.

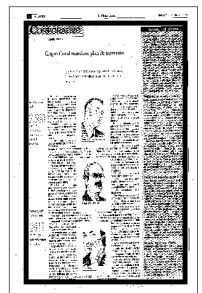
En la Riviera Maya este grupo ha adquirido 232 hectáreas con la idea de ofrecer además de departamentos amenidades diversas que van desde un campo de golf, un hotel de gran turismo y una plaza comercial, sin escatimar recursos en la parte del diseño.

Estamos hablando de propiedades pensadas para una nueva clase media mexicana que tiene acceso a crédito, pero también jubilados estadounidenses y europeos, aunque para ese último segmento Coral tendrá que esperar.

La apuesta de Coral para 2009 es que mientras los bancos españoles sigan manteniendo buenas condiciones de crédito se podrán colocar esas propiedades, en ese sentido trabaja con Bancaja y el Banco de Valencia, que ofrecen créditos a tasa de 5.3 anual a 20 años, donde se financia hasta el 70 por ciento del valor de la propiedad.

Esto abriga un ambiente hasta cierto punto tranquilo para Coral, que está ofreciendo departamentos con precios que parten desde 350 mil dólares y que llegan a alcanzar un millón y medio de dólares.

Coral tampoco está viendo complicaciones en el tema de



la inseguridad, ya que a su juicio los problemas están focalizados en zonas urbanas o regiones concretas, y no han pegado a zonas turísticas.

En el caso de su desarrollo en Baja California Sur, los ibéricos han comprado dos terrenos, uno de 400 hectáreas y otro más de 900

hectáreas, con un modelo de negocio similar al de Riviera Maya, aunque con una inversión mucho mayor que oscilará entre tres mil y tres mil 500 millones de dólares también en diez años.

Coral reconoce que ese negocio por tener como foco al mercado de Estados Unidos

irá un poco más lento, pero de ninguna forma se está pensando en una retirada.

Esto a la luz de que la economía mexicana en desarrollo turístico residencial está muy dolarizada y por tanto seguirá muy sensible a cambios en las monedas duras y

por supuesto en las tasas de interés que se aplican en el exterior.

Grupo Coral espera canalizar

2,500

MILLONES

de dólares en el negocio de bienes raíces de la Riviera Maya

Aeroméxico y ASPA mantendrán hasta

2011

CONDICIONES

contractuales vigentes de los pilotos



Andrés Conesa Labastida.



Francisco Gil Díaz.



Peter Foyo.

Fecha 02.10.2008	Sección Negocios	Página 18
----------------------------	----------------------------	---------------------

La ruta del dinero...

Aeroméxico y ASPA, acuerdo

Como es público, después de varios días de pláticas entre Aeroméxico y la Asociación Sindical de Pilotos de Aviación (ASPA) concluyeron las negociaciones para una revisión salarial, lo que reitera la buena disposición de ese gremio dados los problemas en la aviación comercial. El acuerdo consistió en un incremento salarial equivalente a la inflación más un punto porcentual anual por tres años, por lo que se mantendrán las condiciones contractuales vigentes hasta 2011. La intención de ASPA, que representa a 870 pilotos de la aerolínea, es colaborar para mantener la viabilidad de la aerolínea que comanda **Andrés Conesa Labastida**. Otro dato importante es que la planta de pilotos aceptó prorrogar dos años más el convenio para dar mayor flexibilidad a la operación de equipos de cabina ancha B777, así como buscar acuerdos adicionales para mejorar la productividad de otros equipos con que cuenta la aerolínea del caballero águila.

Telefónica demanda a Nextel

Sigue la guerra entre telefónicas. Ahora Telefónica México, de **Francisco Gil Díaz**, anunció la presentación ante la Comisión Federal de Telecomunicaciones (Cofetel) de una denuncia formal interpuesta en contra de Grupo Nextel, al mando de **Peter Foyo**. La quejella va en contra de aquellos operadores de servicios de telecomunicaciones que resulten responsables por hacer *by pass* a partir del incumplimiento de las Reglas del Servicio Local del Plan Técnico Fundamental de Numeración, así como del Plan Técnico Fundamental de Señalización. La denuncia involucra a Nextel, que no es un operador de telefonía sino de radiolocalización, y de sus empresas Servicios de Radiocomunicación Móvil de México, Inversiones Nextel de México, Sistemas de Comunicaciones Troncales y Delta Comunicaciones Digitales. Telefónica ha documentado el direccionamiento indebido de llamadas de usuarios de Nextel, las que no obstante que la señal se origina en una red pública distinta a la de Telefónica, ilegalmente se reoriginan a través de líneas contratadas por supuestos usuarios (físicos y morales) de la empresa, quienes mantienen contratos comerciales con la compañía. En pocas palabras, la llamada se simula como originada y terminada en la red de Telefónica, cuando no es así.

Cambio en Deportes de TV Azteca

Con la novedad que TV Azteca anunció el nombramiento de **José Ignacio Suárez** como director general de Deportes. Le comento que Suárez también continuará al frente de la dirección general de Noticias de TV Azteca, donde ha dado buenos resultados al frente de Fuerza Informativa Azteca (FIA), y precisamente por esa experiencia y conocimientos de 15 años, ahora tendrá más responsabilidades en la televisora que comanda **Ricardo Benjamín Salinas Pliego**. La idea con la estructura que le comento es hacer más eficientes los procesos inherentes a esas dos áreas estratégicas de la televisora. Y bueno, por lo que se refiere a **Pablo Latapí**, quien durante su gestión al frente de la dirección general de Deportes de Azteca obtuvo logros como el incremento de la audiencia en transmisiones de los partidos de la Selección Nacional, el Super Bowl, la Eurocopa; e incluso hace días durante los Juegos Olímpicos, ahora estará al frente del canal local de Azteca en Tijuana, y en donde esa empresa tiene importantes proyectos de expansión.

Skandia llega a Querétaro

Definitivamente uno de los distribuidores de fondos de inversión con más crecimiento ha sido Skandia México, que dirige **David Buenfil** y que acaba de abrir oficinas en Querétaro. Como sabe, Skandia tiene como socio al grupo Old Mutual, y es líder en desarrollar soluciones para fomentar el ahorro de largo plazo. Las nuevas oficinas que le comento involucran su primer centro de inversión personalizada o Skandi InvestorHouse, un concepto nuevo para nuestro mercado a partir de la tesis de la diversificación. ☒

rvarela@elfinanciero.com.mx