

# CORPORATIVO

Rogelio Varela

## UNA anticipa recuperación en 2010

De la mano de una economía que podría crecer 3 por ciento, el sector avícola apuesta por una recuperación el año próximo.



Gustavo Guzmán.



Héctor Osuna.



Lorenzo H. Zambrano.

Viñetas: Ezquerro

A pesar de que los agronegocios se han visto como un sector defensivo, en esta recesión no han sido ajenos a una reducción en la demanda.

Un indicador de ese desempeño y que es muy visible cada fin de año, es la venta de pavos.

Esta Navidad se ofrecerán dos millones 828 mil pavos en el mercado mexicano, de los cuales un millón 427 mil 375 son mexicanos, y lo relevante es que la producción nacional registrará una disminución de 24 por ciento respecto a 2008.

Para Marco Parson Parra, presidente de la Sección Nacional de Productores de Guajolote de la Unión Nacional de Avicultores (UNA), esta circunstancia ha obligado a los productores de aves a manejar mejor sus inventarios en espera de un consumidor más selectivo.

Como le decía, entre los factores que influyeron en la disminución de la producción de pavo destaca una economía más lenta, pero también un alza descontrolada en los precios de los granos forrajeros, en particular el maíz, que afectó muy fuerte los costos en general en el sector agropecuario.

Empero, un factor que también habrá de influir en esa caída de doble dígito en la producción, es la entrada de pavos importados que tendrían el 50 por ciento del mercado.

Parson Parra precisa que la producción de pavo para 2009 alcanzará 11 mil 427 toneladas, cuando en 2008 llegó a las 14 mil 974 toneladas de alimento, por los factores que le comentó.

Empero, la expectativa de la UNA es que en 2010 se podría tener una recuperación en la producción de pavos de 3 por ciento, lo que significaría contar con una oferta de 12 mil 800 toneladas de pavo, asentó.

Es decir, la recuperación de los niveles de producción será lenta, al igual que en muchos otros negocios.

Pero esa coyuntura se complica por la entrada de pavos provenientes de Estados Unidos que explican 95 por ciento de las importaciones, y de Chile, que contribuye con el otro 5 por ciento.

Como ocurre en otros mercados, el factor precio influye en la decisión de compra, de ahí que los bajos precios a los que se importa el pavo inhiben que las empresas mexicanas se desarrollen y eleven sus inversiones.

El planteamiento de Parson Parra es que en esta temporada decembrina el consumidor mexicano prefiera los pavos mexicanos, que tienen entre sus atributos una calidad y frescura superior al alimento importado, además de que propician la generación de empleos en el país, un tema nada menor en estos tiempos.

Y es que actualmente los consumidores en-



Fecha 11.12.2009	Sección Negocios	Página 20
---------------------	---------------------	--------------

contrarán sólo dos marcas de pavo mexicano: Pavos Parson (Chihuahua) y Pavos Viridiana (Yucatán), que están en todas las cadenas detallistas con precios que podrán oscilar entre 54 pesos el kilo de pavo natural y 64 pesos el kilo de pavo ahumado.

Como otros sectores, el mercado de pavos tiene alto potencial, si pondera que el consumo per cápita mundial, por ejemplo en Estados Unidos, que ocupa el primer sitio en el mundo en ese rubro, el consumo alcanza 8.3 kilogramos, en Canadá 4.7 kg, Chile tiene 4.3 kg, la Unión Europea 3.3 kg, y México contabiliza 2.0 kg.

En fin, el mercado de alimentos no ha sido ajeno a la crisis, pero apuesta por una recuperación gradual a partir del año próximo.

### ***Iusacell, litigio largo***

Trascendió que en el litigio interpuesto por Iusacell, que dirige **Gustavo Guzmán** en contra de la Secretaría de Comunicaciones y Transportes, al frente de **Juan Molinar Horcasitas**, por el polémico tema de la renovación de sus frecuencias, tendrá hoy noticias que podrían generar lecturas erróneas o precipitadas. Lo cierto es que se trata de una disputa legal que va para largo, donde Iusacell tiene todas las de ganar, ya que ha venido cumpliendo en tiempo y forma con lo establecido en su título de concesión. El caso es que si usted está interesado en el desenlace del litigio deberá tener paciencia porque se advierte una larga disputa legal donde se buscará agotar todas las instancias.

### **La ruta del dinero...**

#### ***Criticas a declaración de Osuna***

Reacciones poco favorables produjeron las declaraciones de **Héctor Osuna Jaime** luego de la presentación de su informe de labores al frente de la Comisión Federal de Telecomunicaciones que tuvo lugar el miércoles pasado. Le comento que ocasionó mucho ruido la ensoberbecida declaración respecto a que "quien litiga contra la Cofetel está litigando contra el interés de los mexicanos", cuando quien ha atentado contra el interés de la población ha sido el propio Osuna al favorecer los intereses de unas pocas, pero muy poderosas empresas, por encima del interés público. Representantes de la industria indicaron que el tono insolente, pero sobre todo la incapacidad con la que se ha conducido al frente del órgano regulador los ha orillado a resolver sus desacuerdos por la vía de los litigios.

### ***Cemex emite notas***

Cemex ha estado muy activa en los mercados buscando financiamiento. Por lo pronto, acaba de emitir notas denominadas en dólares por mil 250 millones de dólares, además de notas denominadas en euros por 350 millones de euros. Las notas denominadas en dólares tienen un vencimiento a siete años, con un cupón de 9.50 por ciento anual, mientras las denominadas en euros tienen vencimiento a ocho años, con un cupón de 9.625 por ciento anual. La cementera que comanda **Lorenzo H. Zambrano** pretende utilizar los recursos obtenidos de esa oferta para pagar deuda de forma anticipada bajo el Acuerdo de Financiamiento firmado el pasado 14 de agosto. Además, aproximadamente 400 millones de dólares de lo captado permitirán incrementar su balance de efectivo para ser usados para propósitos generales corporativos.

### ***Moen ahorra agua***

Una firma de productos ligados a la industria de la construcción, que ha ganado cuota de mercado a pesar de la recesión es Moen. La estrategia de Moen ha sido competir en precio y calidad con fabricantes de equipo para baño locales, pensando en los mercados medio y residencial. Por lo pronto, acaba de lanzar dos nuevas líneas de llaves de agua. Hablamos de las líneas Danika y 90 Grados, que cuentan con la más alta tecnología global para evitar el desperdicio del vital líquido. Gracias a esos equipos se han podido obtener ahorros hasta de 30 por ciento en el consumo de agua a través de la tecnología Water Sense, que está certificada por las autoridades estadounidenses. Y bueno, la propuesta suena interesante ante la expectativa de alza en el precio del agua a partir de 2010.

[rvarela@elfinanciero.com.mx](mailto:rvarela@elfinanciero.com.mx)