

CAPITANES

LA TELE DEL GÜERO

Tres españoles están parados frente a la barra de un restaurante. Mientras observan a una guapa mujer, presumen cómo serían capaces de conquistarla... todo explicado en un lenguaje muy parecido al albur mexicano, acompañado de risas grabadas.

Es una escena de *Aída*, una popular serie ibérica que ejemplifica el tipo de contenido que le ha dado la vuelta al negocio de televisión de **Alejandro "El Güero" Burillo**, que dirige su tocayo **Orvañanos**.

Ante los malos resultados que había en la empresa, en enero de 2009 el capitán de Caribevisión (CV) Network se metió de lleno a la operación.

Fue de la selección de programación a la venta directa de publicidad. Redujo dramáticamente los gastos operativos, de 25 millones de dólares en 2008 a unos 8 millones de dólares con que cerrará 2009.

Aumentó sus anunciantes de 7 que tenía en enero a 51 en agosto. Consecuentemente sacó a la empresa de la inviabilidad y la hizo atractiva.

Tanto, que esta semana la holding de CV Network firmó un joint venture con América TeVé, de **Omar Romay**.

Las dos empresas participan al 50 por ciento en una sociedad en la que América TeVé operará, distribuirá y comercializará las estaciones de CV Network a través de América TeVé Network.

CV Network, de Burillo, tiene canales abiertos y de paga en Miami, Nueva York y Puerto Rico, en donde la serie *Aída* y el basquetbol son una bomba.

Aparentemente, el joint venture podría traer a ambas compañías unos 25 millones de dólares anuales en ingresos desde el primer año.

Para llegar a la meta, no tardan en revelar programación para el mercado hispano de Norteamérica... nos adelantamos que le apostarán a los programas en vivo, estilo Jay Leno, pero en español.

A PA' NOMBRECITO

Se llamará Apacim, váyase acostumbrando. Así se identificará la gigante cementera Holcim Apasco en las licitaciones nacionales de infraestructura.

Su capitán en México, **Eduardo Kretschmer**, acaba de anunciar que la compañía fue escindida, dividida, partida.

Por un lado estará la tradicional vendedora de cemento y concreto. La nueva, le subrayamos, estará enfocada en ganar licitaciones públicas y contratos privados de infraestructura.

Llama la atención la inaudita celeridad del Diario Oficial de la Federación para publicar el aviso.

La asamblea de accionistas que provocó el cambio fue el lunes, y ayer ya salió publicada la decisión.

Nos cuentan que ante tanta

difusión gubernamental internacional de los proyectos que están por venir, los de Apacim vieron venir la competencia y... ipa' luego es tarde!

TOTALMENTE... ¿SUBURBIA?

Desde hace algunos años, quienes siguen las actividades de la Suprema Corte de Justicia aseguran que su gente es "Totalmente Palacio".

Se ganó la broma porque asignó un contrato de 14 millones de pesos a la cadena de almacenes propiedad de **Alberto Bailleres**, correspondiente a la prestación de vales de ropa de fin de año que concede a sus empleados.

Se trata de una prestación que beneficia a los niveles escalafonarios de más bajos ingresos de la Corte, porque a los de ingresos más altos, seguro les alcanza para comprar sus trajecitos.

Durante varios años, El Palacio de Hierro acaparó estos contratos.

Ahora le avisamos que la Corte decidió cambiar de proveedor.

Puede usted divulgar que el personal del máximo tribunal será "Totalmente Suburbia", aunque no suene igual.

Resulta que el contrato de este año fue adjudicado a esa ca-

dena, que pertenece a Wal-Mart, la firma que encabeza **Eduardo Solórzano**.

Se lo dieron luego de participar en una "invitación restringida" en la que también estuvieron El Palacio y Sears, de los **Slim**.

Suburbia ganó con una oferta de 8.3 millones de pesos, mucho más baja que las de años previos, para proveer cerca de 2 mil tarjetas electrónicas para igual número de empleados.

Haga cuentas. Son 4 mil 150 pesos por tarjeta que tendrán más rendimiento en la minorista más grande del mundo.



CONCILIADORES

Los reportes sobre quejas en la Profeco siempre pueden leerse de dos maneras. Un ejemplo de ello es el del Grupo Mayan, la empresa que encabeza **Daniel Chávez**.

Esta empresa hotelera y de desarrollos inmobiliarios está en el quinto lugar en materia de quejas ante la dependencia que encabeza **Antonio Morales de la Peña**... pero hace 3 años se encontraba en primer lugar.

Dicen que ha desarrollado una estrategia denominada "suma cero", que podrían incluso patentar, a través de la cual dan seguimiento detallado a todas las quejas que llegan en esa institución para lograr la conciliación. Con esto, el rating de litigios resueltos anda en cerca de 85 por ciento, lo que representa todo un récord.

A ver si otras empresas del ramo siguen el ejemplo porque en estos tiempos de crisis, los consumidores son los últimos en la cola, cuando les falta dinero a los desarrolladores.

PREMIO A PROTEGO

Bien va Protego, la firma de **Pedro Aspe** asociada con Evercore.

La revista Latin Finance acaba de reconocerla como el mejor banco de inversión boutique en México.

A esta empresa nacida en 1996, es la segunda vez que la reconocen en 5 años. Luce bueno el récord.

capitanes@reforma.com



Víctor Manuel Herrera...

Contrario a lo que anunciaba el cierre de año, parece que el capitán de Standard and Poor's en México mantendrá la calificación soberana nacional sin movimiento. La decisión dejaría sola a Fitch Ratings, que sí bajó la calificación de la deuda, lo que algunos percibieron atinado, pero otros calificaron de violencia innecesaria.