

# CORPORATIVO

Rogelio Varela

## Geo se asocia con Walmex

Uno de los mayores constructores de casas se asocia con la cadena de supermercados más grande para buscar un crecimiento compartido.



Luis Orvañanos.



Eduardo Solórzano.



Lorenzo H. Zambrano.

Ya le había comentado que el negocio de construcción de vivienda, como muchos otros sectores económicos, encara una desaceleración, lo que está empujando a las empresas a mejorar la oferta de servicios de muchos de sus nuevos desarrollos.

Este año se espera colocar, en el mejor de los casos, entre 600 mil y 700 mil casas, por lo que todavía tardará un rato para alcanzar la meta gubernamental de poner en el mercado un millón de casas al año.

Empero, esto no ha frenado la innovación de varios de los constructores que ahora destinan espacios en sus desarrollos para poner supermercados, gimnasios, cines y otros servicios.

En esa línea, Corporación Geo, que preside Luis Orvañanos Lascu-

rán, acaba de alcanzar un acuerdo con Wal-Mart de México, de Eduardo Solórzano, para poner supermercados en sus nuevos desarrollos en el plano nacional.

Concretamente, en los más de 106 desarrollos que opera Geo actualmente en 33 ciudades y 16 estados de la República, el convenio permitirá que los habitantes de los desarrollos y de las comunidades cercanas a los mismos cuenten con algunos de los diferentes formatos de tiendas de Wal-Mart.

Estamos hablando de autoservicios que van desde los más grandes, que son Wal-Mart, Sam's, Supercenter, Bodega Aurrerá y Suburbia, hasta tiendas más pequeñas como Bodega Aurrerá Express.

Por lo pronto, hoy se inau-



Continúa en siguiente hoja

gura una Bodega Express en el desarrollo que tiene Geo en San Juan de la Labor, en Zumpango, Estado de México.

Con esto se busca un crecimiento para dos marcas que son muy fuertes en sus respectivos mercados, ya que por un lado Geo mejora su oferta de servicios y por otro Wal-Mart asegura un tráfico importante de potenciales compradores para sus diferentes supermercados, en pocas palabras, se trata de una relación ganar-ganar.

Geo entregó al mercado esta semana sus resultados al segundo trimestre y ha llamado la atención que ha sido una de las empresas del sector

vivienda menos golpeadas por la crisis, además de que el tema de la recesión pegó en las ventas de varios grupos.

Le puedo decir que los resultados estuvieron en línea con los estimados por muchos analistas.

La constructora reportó crecimientos en ventas y EBITDA ajustado de 8 y 5 por ciento, respectivamente, los cuales se deben a un aumento del 10 por ciento en el volumen, llegando a 14 mil 357 unidades, junto con una subida de 2 por ciento en el precio promedio de las viviendas, para ubicarse en

347 mil 500 pesos.

El caso es que las ventas de Geo se mantuvieron defensivas con el 70 por ciento del volumen en los segmentos bajos y el 30 por

ciento restante en vivienda media y residencial.

Del lado de la rentabilidad, Geo acabo el trimestre con Márgenes Operativo y EBITDA Ajustado de 16.6 y 23.1 por ciento, respectivamente, los cuales si bien tienen algún deterioro con respecto a otros trimestres, lucen razonables dada la profundidad de la recesión.

Durante el trimestre Geo reclasificó sus segmentos para ajustarlos a los cambios de la industria, los cuales involucran principalmente a la estructura hipotecaria del Infonavit y del Fovissste.

Estos cambios consisten en un mayor límite en el precio de la vivienda para los segmentos económico y tradicional, bajos ingresos en el caso de una hipoteca verde, ajustando los montos hasta 207 mil 850 pesos y 263 mil 200 pesos, respectivamente.

Digamos que es una estrategia clara hacia la segmentación, que también va en línea con el tamaño de los desarrollos, y donde la alianza estratégica con Wal-Mart le permitirá incluir supermercados de diferentes tamaños o para diferentes tipos de consumidores, en función del nivel de ingresos de las familias.

En pocas palabras, Geo no se queda de manos cruzadas ante el fuerte embate de la recesión, y se está aliando a la firma más grande del negocio de supermercados para elevar el atractivo de sus nuevos desarrollos de vivienda.

Las ganancias de Cemex descendieron casi

## 60

POR CIENTO

en el segundo semestre como resultado de la recesión

BBVA Bancomer ha beneficiado a más de un millón de tarjetahabientes cumplidos con tasas de interés menores a

## 28

POR CIENTO

|                            |                            |                     |
|----------------------------|----------------------------|---------------------|
| Fecha<br><b>29.07.2009</b> | Sección<br><b>Negocios</b> | Página<br><b>16</b> |
|----------------------------|----------------------------|---------------------|

## La ruta del dinero...

### Caen beneficios de Cemex

En línea con lo que esperaba el mercado dado el panorama recesivo en muchos mercados, Cemex informó al mercado bursátil débiles resultados en el segundo trimestre. La cementera que comanda **Lorenzo H. Zambrano** tuvo una caída de 58 por ciento en su utilidad neta entre abril y junio pasados, lo que es reflejo de sus menores ventas en mercados como Estados Unidos y España. Estamos hablando de beneficios por 187 millones de dólares que fueron posibles por el ajuste que ha tenido la tercera cementera del mundo. Por lo que toca a las ventas de Cemex en el periodo en cuestión, llegaron a cuatro mil 188 millones de dólares, un 34 por ciento menos que en el periodo de abril a junio de 2008. A su vez, sus ganancias antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización (EBITDA) cayeron 41 por ciento para quedar en 812 millones de dólares. Como sabe, Cemex negocia con sus diversos acreedores mejores condiciones a su deuda, un proceso que no ha sido fácil pero reporta avances. Al cierre de junio la deuda neta de Cemex alcanzó la friolera de 18 mil 272 millones de dólares.

### Subirá agua en DF en 2010

Ante la emergencia que encara la ciudad de México en el tema del agua potable, y contrariamente al modo de pensar del PRD en los últimos años, el gobierno del Distrito Federal, al mando de **Marcelo Ebrard Casaubon**, no ha tenido de otra que anunciar que habrá fuertes aumentos al precio del agua a partir del próximo año. Se habla de un alza que podría alcanzar 15 por ciento, es decir, será varias veces mayor al crecimiento de la inflación, que en 2009 rondará el 4 por ciento. Como sabe, el suministro de agua potable es uno de los servicios más subsidiados por el gobierno capitalino y al final la realidad económica y la falta del vital líquido ha terminado con años de populismo rampón. La realidad es que en la medida que los precios sean más cercanos a la realidad, la población desperdiciará menos agua.

### Urrutia, al frente de VIVEICA

Donde acaba de oficializarse un cambio al más alto nivel es en VIVEICA. Le comento que desde abril pasado **Luis Urrutia Sodi** tomó las funciones de director general en sustitución de **Diego**

**Quintana Kawage**, a quien se le concedió autorización para continuar con su plan de desarrollo profesional e ingresar a la Universidad de Stanford, para optar por el grado de Master of Science in Management. Como sabe, VIVEICA ha estado involucrado en el negocio de la vivienda desde sus inicios y es uno de los grupos que han decidido invertir en el Distrito Federal, concretamente en la transformación que tiene el Paseo de la Reforma, donde piensa construir una torre de departamentos de lujo, además de participar en otros proyectos en el interior del país.

### Koblenz cumple 50 años en México

La que está de manteles largos es la fabricante de electrodomésticos de origen alemán Koblenz, que acaba de cumplir 50 años de operaciones en nuestro país. El inicio de los negocios de Koblenz aquí data de 1959, bajo la batuta de **Walter J. Kohler**. Esta firma se ha convertido en un referente en el negocio de aspiradoras y actualmente genera más de dos mil empleos directos en sus dos plantas ubicadas en Azcapotzalco y Cuautitlán Izcalli, de donde se exporta a Estados Unidos y América Latina. Koblenz está entre los primeros cuatro fabricantes de aspiradoras en el mundo, entre un grupo de cien firmas que buscan satisfacer un mercado con un valor aproximado de siete mil 350 millones de dólares anuales. Para Koblenz su foco de negocio está en el mercado estadounidense, que tiene un valor aproximado de dos mil 600 millones de dólares, seguido del europeo con dos mil 100 millones de dólares.

### BBVA Bancomer eleva captación

Además de mantenerse como uno de los grupos financieros más rentables, BBVA Bancomer, que tiene como mandamás a **Ignacio Deschamps**, ha podido elevar su captación bancaria, con todo y la fuerte baja en las tasas de interés. El caso es que al primer semestre del año el crecimiento en la captación de depósitos a la vista le permitió alcanzar el 32.9 por ciento de participación de mercado, un nivel récord desde el año 2000 y que tuvo como producto estrella al famoso Libretón. ☒

rvarela@elfinanciero.com.mx