

Gonzalo Gil White

Pese al vendaval que azota a Perforadora de Servicios Oro Negro por su elevado nivel de deuda, su capitán se mantiene al frente del barco. Un contrato de Pemex le dio un respiro a la empresa que está en pleno proceso de reestructura con sus socios, los fondos Aris y Temasek.

Acreeedores Inconformes

Fue el pasado 26 de enero cuando el juez Felipe Consuelo Soto dictó sentencia en la que aprobó por segunda vez el convenio de Oceanografía con sus acreedores, dando por terminado -en teoría- el proceso de concurso mercantil de la naviera.

Decimos que sólo es en teoría, porque el convenio requiere una inyección de capital de más de 70 millones de dólares y hasta ahora ningún valiente ha sacado la chequera.

La novedad es que ya llegaron los recursos de apelación contra el fallo de Consuelo. Apunte entre los inconformes al SAT, de Aristóteles Núñez y al IMSS, donde recién asumió Mikel Arriola, a los que se les reconocieron deudas por más de mil 800 millones de pesos pero, por ser acreedores fiscales, no tuvieron voto en la aprobación del convenio.

Otros inconformes son Pemex Exploración y Producción, el cliente principal de Oceanografía, y las navieras privadas Marfield, Shipping Group México SGM y Shanara Maritime International, que reclaman buques rentados que Consuelo ha dispuesto se mantengan al servicio de la empresa donde mandaba Amado Yáñez.

Estos acreedores forman un grupo minoritario que repetidamente ha insistido en que se debe declarar la quiebra de Oceanografía, cuyo concurso se ha prolongado más allá del año previsto en la ley para la etapa de conciliación.

Las apelaciones las revisará el magistrado Armando Cortés Galván, que en septiembre de 2015 revocó la primera sentencia de Consuelo para aprobar el convenio, por no haber dado el tiempo suficiente a todos los acreedores para revisar la propuesta del conciliador, José Antonio de Anda.

Good Bye, Cuba

En diciembre del año pasado, le comentamos que Aeroméxico, de Javier Arrigunaga, estaba aprovechando la coyuntura del restablecimiento de lazos entre Cuba y Estados Unidos.

Dado que, desde 2014, Washington levantó algunas restricciones para que sus ciudadanos visitaran la isla, muchos estaban embarcándose hacia ese destino caribeño, pero a través de vuelos chárter, que no eran conocidos por ser precisamente baratos.

La razón es que todavía estaban prohibidos los vuelos directos entre ambos países, cosa que aprovechó la aerolínea del Caballero Águila para ofrecerles a los gringos una opción bastante práctica: un vuelo hacia la CDMX o Cancún, y otro de ahí hacia La Habana. Hasta ese momento, el incremento en pasajeros era de 54 por ciento.

Ahora esta ventana de oportunidad está por cerrarse, debido al convenio que firmaron ayer Washington y La Habana, que permitirá a las aerolíneas gringas operar hasta 20 vuelos a la capital cubana desde varios puntos de la Unión Americana o hasta 10 diarios a los otros nueve destinos que cuentan con aeropuerto internacional.

El Departamento de Transporte de Estados Unidos, de Anthony Foxx, recibirá las aplicaciones hasta el 2 de marzo y les hará observaciones hasta el 14. Para el día 21, estas aerolíneas deberán responder a estas últimas. Las rutas podrían arrancar para el verano.

Por cierto, entre las interesadas, apunte al socio de Aeroméxico, Delta Airlines, donde todavía lleva las riendas Richard Anderson, quien pronto las pasará a Ed Bastian.

De Virtual a Real

Philippe Cahuzac, Raffaello Starace y Hassan Yassine, los jóvenes que dirigen Gaia, la tienda online de muebles de diseño, están por abrir su primer tienda física en la CDMX. Estará ubicada en Campos Eliseos, en Polanco, y abre sus puertas en el mes de abril.

La idea de estos muchachos es complementar la oferta de su tienda en línea, cuyo sello distintivo son las asesorías en diseño de interiores y decoración. Su principal público son los adultos jóvenes con un ingreso medio-alto y alto.

Con la nueva tienda quieren seguir validando su marca y hacer que los clientes pueden tocar los productos.

Si todo sale como esperan, también en 2016 abrirán su segunda tienda física, se espera que en el sur de la Ciudad, aunque la plataforma www.gaiadesign.com.mx continuará operando como hasta ahora, con pedidos para todo el País y descuentos ocasionales.

¿Se anima a redecorar su casa?

Proveedor Directo

Ahora póngase del lado del fabricante de productos relacionados con la construcción y las mejoras para el hogar y pregúntese si le conviene conocer a John Deaton.

Muy probablemente su respuesta será afirmativa si le decimos que se trata del directivo que bajo su responsabilidad se definen los criterios de compra de mercancías por más de 30 mil millones de dólares al año.

Pues esta mañana en Monterrey, el VP Ejecutivo de Marca y Desarrollo de Producto de The Home Depot Inc., asistirá a la presentación de una feria que busca cazar proveedores para las 115 unidades que la cadena tiene en el País.

Su plan es inscribir antes del 29 de febrero al menos a 500 empresas mexicanas, mismas que además podrían desarrollar su vocación exportadora, pues la cadena tiene más de 2 mil establecimientos en EU y Canadá.

En la presentación estará Ricardo Saldívar, capitán de la empresa en México, además de Francisco González, director de ProMéxico, y Fernando Turner, Secretario de Desarrollo Económico de NL.

En la sala equivocada. Ayer que le comentamos el cartel que trae el Instituto VIF para su foro de marzo, metimos a Alejandro Ramírez a la cabina de mando equivocada. Usted que nos leyó sabe que el presidente del Consejo Mexicano de Negocios está al frente de Cinépolis. Ofrecemos una disculpa al capitán, como a las marcas involucradas.

capitanes@reforma.com

Copyright © Grupo Reforma Servicio Informativo

© Editora El Sol, S.A. de C.V. 2000 - 2009