



La receta de Torrado

➔ Nuevas marcas y mercados, crecimiento orgánico, eficiencias operativas, agresiva estrategia de adquisiciones y una sana estructura financiera son la receta con la Alsea ha sostenido crecimientos de doble dígito en ventas y flujo operativo en los últimos 5 años. De cumplirse el sondeo de expectativas de Bloomberg, al finalizar 2015 el grupo que preside **Alberto Torrado** prácticamente habrá duplicado su tamaño en ambos rubros con respecto al 2013. En los últimos 2 años la operadora de Starbucks y Chili's se hizo de Grupo Zena en España y de Vips, con lo que desembolsó más 900 millones de dólares. Además, incorporó Cheesecake Factory. El mercado ha premiado los resultados y expectativas de Alsea. En los 51.49 pesos, este lunes tocó un nuevo máximo histórico en la BMV con un rendimiento de 25 por ciento en el año, lo que la ubica en el top 4 de las más ganadoras del 2015 después de Gruma, Liverpool y GAP. ¿Usted estuvo en la fiesta?

La revancha de Slim

➔ El gran perdedor con la 'eliminación' del cobro de roaming internacional entre Estados Unidos y México es América Móvil, pues controla cerca del 70 por ciento de ese negocio que en 2014 generó 8 mil 600 millones de pesos. AT&T, su exsocio, T-Mobile y otros operadores ofrecen a sus clientes no cobrar roaming por las llamadas entre ambos países, con lo cual están desapareciendo prácticamente este negocio. Sin embargo, la empresa de **Carlos Slim** aún tiene una oportunidad de capitalizar los nuevos acuerdos con operadores como Sprint o Verizon. Estas dos empresas, junto con T-Mobile, son fuertes competidores de AT&T en Estados Unidos. Suena lógico que ambas firmas busquen al operador con la red más extensa del país. Slim, entonces, tiene cómo jugar su revancha contra AT&T.

Problemas en el camino

➔ En las autopistas de México el pleito por el telepeaje no termina. Tal vez no se acuerda muy bien de esta historia, pero hace casi un año, en agosto de 2014, arrancó la interoperabilidad, es decir, usted puede cruzar por cualquier autopista y ya no necesita cinco tags distintos, porque entre los operadores se hacen bolas para cobrarse los cruces. El problema ahora no son las largas filas o los tags que no funcionan, sino los cobros. Los clientes de Carlos Slim, que compraron el Pase de I+D, se enteraron por medio de un correo electrónico de la empresa, que **Roberto Alcántara**, de Telepeaje Dinámico, no le envió a tiempo sus facturas, por lo que en los siguientes días podrían recibir cargos por casetas que pensaron que habían pagado hace meses. Si recibe cobros extraños en su tarjeta o tiene menos saldo en su tag, ya resolvió el misterio.

Opine usted: empresas@elfinanciero.com.mx

