

# CAPITANES®

## TEQUILA ULTRANEGADO

**C**on este frío... ¿no le gustaría echarse un tequilita "ultraañejo"? En Cuervo, firma encabezada por **Juan Domingo Beckmann**, están seguros de que sí. Por eso andan que trinan, luego de una decisión judicial que no les fue favorable.

El asunto se remonta a diciembre de 2007, cuando el Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial le negó a Cuervo la petición para registrar la marca así, con las palabras pegadas.

Le argumentaron que en realidad no es una marca, sino una descripción de las características de un producto.

La ley simplemente no permite que las características se registren como marcas.

Los "ultraañejos" son los tequilas que pasan al menos 3 años de maduración en barrica de roble.

Prácticamente todos los jugadores importantes del sector tienen sus presentaciones, que se venden a precios bastante más elevados que los añejos a secas y son conocidos como "ultra premium".

Cuervo tiene varios de ellos, como el Reserva de la Familia y el recién lanzado José Cuervo 250 Aniversario.

Volviendo al tema, cuando el IMPI le dijo que no a Cuervo, las hueses de Beckmann se fueron a juicio ante la Sala de Propiedad Intelectual del Tribunal Federal de Justicia Fiscal y Administrativa, que confirmó la negativa en mayo de 2009.

El revés final lo propinó el Noveno Tribunal Colegiado en Materia Administrativa, que por dos votos contra uno reiteró que "ultraañejo" no puede ser una marca.

Quizá pueda intentar con "archirrequeañejo", a ver qué tal le va.



### Emilio Castillo Olea ...

**Este capitán enfrenta una oportunidad y un riesgo. Cargill, la empresa que representa en México, será de las beneficiarias de alza en los precios internacionales de productos agrícolas como azúcar y maíz. Sin embargo, no va a ser de los más populares, por el deterioro que habrá en el poder adquisitivo de la gente.**



Fecha <b>11.01.2010</b>	Sección <b>Negocios</b>	Página <b>3</b>
----------------------------	----------------------------	--------------------

## POR LO GENERALI

Cero y van dos para Banorte Generali, que encabeza **Andrea Crisanaz**.

Este capitán seguramente pegó su cama a la pared para levantarse siempre con el pie derecho.

Hace medio año la empresa se agenció el contratote de la póliza que cubre la infraestructura de la Comisión Nacional del Agua, encargada a **José Luis Luege**.

Por éste cobrará primas por 608 millones de pesos.

Ahora, la aseguradora acaba de ganar una licitación de uno de los clientes más envidiados del sector asegurador: Pemex.

Se trata del seguro de vida y gastos funerarios para todos los empleados de la paraestatal.

Hablamos de, nada más, 118 mil empleados en activo y 68 mil jubilados.

Recuerde que en caso de fallecimiento, estos angelitos tienen derecho a un seguro de entre 20 y 35 meses de salario, dependiendo de su antigüedad en la empresa.

El contrato contempla primas por ¡536 millones de pesos! Lo

firmaron el 31 de diciembre y cubre los ejercicios 2010 y 2011.

Pinta bien el bienio... al menos en Banorte Generali.

## EL 2010 DE BORJA

Cada quien ve el 2010 a su manera. Aquí vamos a contarle cómo lo percibe **Manuel Borja Chico**, director general de Grupo Mexicana.

Este año quiere consolidar todos los cambios que ha empujado recientemente.

Recuerde que la línea aérea invirtió en nuevos aviones para Click, su aerolínea que iba a ser "low cost" y más bien de operaciones regionales.

También arriesgó en nuevas rutas internacionales, un nuevo programa de lealtad y nueva imagen para sus aeronaves, todo obviamente para recuperar mercado.

Por eso no espere para este año más cambios radicales, por ejemplo, en destinos extranjeros.

El director del grupo descarta que esto suceda en los próximos 12 meses. La idea central es que sean los cambios ya establecidos los que concedan premios.

La meta, crecer en tráfico de pasajeros entre 4 y 5 por ciento.

Digamos que ya anda por los 35 mil pies de altura y su idea es avanzar a velocidad crucero... sólo con que el costo de la turbosina no vuelva a hacer de las suyas.

## PAGAR LA CASA II

Para que ni le busquen. El Infonavit no volverá a vender parte de su cartera de clientes como lo hizo en el 2006.

La semana pasada aquí le recordamos de un asunto que hizo mucho ruido y que tiene que ver precisamente con el dinero que recibió la institución por ceder ese año a empresas privadas, los derechos de cobro a miles de acreditados que nomás no pagan.

Varios de los deudores buscaron protección legal en contra de esta transacción.

Lo que le contamos el viernes fue que los tribunales aparentemente tomarán una decisión que irá en su contra y favorecerá al instituto que comanda **Victor Borrás Setién**.

Ahora nos aseguran que des-

pués de esta experiencia, el consejo de administración del Infonavit decidió que no volverá a vender cartera.

Dicen que el que con leche caliente se quema, hasta al jocoque le sopla.

## CAMBIO DE PILOTO

Adiós a **Masashi Tsunemi**. El capitán de Suzuki hizo maletas y después de 9 años en México se fue a Colombia para tomar el mando de la firma en el país sudamericano.

Le deja el encargo a **Shigeo Takezawa**, quien viene de encabezar las divisiones de motores marinos y productos de poder en la compañía.

Encara un escenario de una baja en ventas anual de casi 16 por ciento que, lo que son las cosas, en el contexto actual no es una cifra tan mala. El promedio anda en una baja del 28 por ciento.

Pero Takezawa presume de que le gustan las emociones fuertes. No pudo llegar a un mejor lugar este joven japonés.

capitanes@reforma.com