

Fecha 07.08.2014	Sección Dinero	Página 3
----------------------------	--------------------------	--------------------



Busca Liomont duplicar exportaciones, foco a EU y Europa y nueva planta en Edomex

Liomont es uno de los cinco principales laboratorios mexicanos que buscan abrirse paso en el competitivo mercado global farmacéutico.

La compañía, que fue fundada en 1938 y que se mantiene con capital 100% nacional, está creciendo prácticamente al doble de esta industria.

En 2012 su operación se elevó 10%, en 2013 su penetración dio un salto de 12% y para este año la meta es mantener ese mismo ritmo de doble dígito, lo cual no va a ser nada fácil dado el efecto recesivo que trajo consigo la Reforma Tributaria implementada por **Luis Videgaray** en la SHCP.

Con todo, Liomont no baja la guardia. En su escenario de negocios el foco está puesto en la internacionalización, con la que ha logrado la certificación tanto de la Food and Drug Administration (FDA) de Estados Unidos, como de la Agencia Europea de Medicamentos (EMA).

La compañía que capitanea **Alfonso Rimoch** maneja un amplio portafolio en dos líneas de productos: éticos, que se venden por prescripción médica, y los libres de recetas, mejor conocidos como OTC. Todos sus medicamentos son fabricados en su planta de Cuajimalpa.

Su especialidad son los analgésicos, léase antimicóticos, antiinfecciosos y antiparasitarios, amén de antidiabéticos, antivirales, cardiovasculares y para el metabolismo. Se fabrican alrededor de 65 millones de unidades al año en esa factoría, que está certificada internacionalmente.

Liomont vende a Estados Unidos desde hace más de cuatro años el Cicloferon y el Conazol, antiviral labial y

antimicótico para el pie de atleta bajo la modalidad de OTC y está por registrar productos de prescripción, lo que le podría abrir un filón relevante de nuevos negocios.

En paralelo, con la autoridad de la Comunidad Europea el equipo de **Rimoch** está por registrar un par de medicamentos que se pretenden comercializar simultáneamente en España, Portugal, Italia, Irlanda y Suecia. Serán productos para atacar padecimientos del asma.

Al sur, la compañía ya tiene una presencia fuerte. Vende una amplia gama de productos en Guatemala, El Salvador, Nicaragua, Honduras, Panamá, Perú, Ecuador, Colombia, Venezuela, Chile y República Dominicana, punto éste último desde donde abarca el resto del Caribe.

Actualmente las ventas de Liomont al exterior representan 10% y la firma ya está inmersa desde 2013 en un plan estratégico de negocios a cinco años para llevarlas hasta 25%. Aquí el grueso de su facturación se da en productos de receta con 51%, seguida de los OTC con 21%.

En lo que hace por volumen, el sector gobierno es el principal cliente con una participación de 40%, lo que ha obligado a la empresa a replantear su estrategia con un mayor enfoque a los genéricos, segmento que también ataca con fuerza con marcas propias.

Liomont observa que desde 2009 el mercado se modificó impactado por el avance de los genéricos. En 2010 y 2011 el crecimiento de esa categoría fue tal, que el laboratorio experimentó un proceso de sustitución de productos innovadores que lo estancó en la décima posición en



Fecha 07.08.2014	Sección Dinero	Página 3
----------------------------	--------------------------	--------------------

ventas.

Desde 2006 están rankeados en el lugar número diez de producción y sexto en productos de prescripción. En ventas totales son la 19. **Rimoch** es otro que apostará fuerte por la nueva generación de medicinas biotecnológicas.

En Ocoyoacac, Estado de México, quieren invertir inicialmente alrededor de 50 millones de dólares en una planta de biotecnológicos. Ya son asesorados por la española IPB, firma especializada en el diseño de plantas farmacéuticas. En Europa y Asia han desarrollado más de 40. Liomont trabaja con científicos mexicanos para desarrollar biotecnológicos

en las ramas de antiinfecciosos y oncológicos. Hay relación con la UNAM, el Cinvestav, el Tec de Monterrey y en menor medida el Politécnico Nacional.

SCI: manotazo

Tuvo que intervenir directamente el **litular** de la **SCI**, **Gerardo Ruiz Esparza**, para acelerar el acuerdo entre I+D, de **Carlos Slim**, y Telepeaje Dinámico, de **Roberto y Arturo Alcántara**, a fin de garantizar la interoperabilidad de plataformas tecnológicas para que los usuarios de las carreteras y autopistas urbanas pudieran usar un solo *tag*.

De hecho, la autoridad vía Capufe, que dirige **Benito Neme**, anunció ayer el acuerdo que permitirá la unificación de una sola calcomanía a partir del 1 de noviembre. La integración se irá dando en tres etapas.

La primera el 11 de agosto cuando se pueda usar en la red Capufe tanto los *tags* de I+D como los de Telepeaje Dinámico

y los Televia de OHL de **José Andrés de Oteyza** para los segundos pisos. La segunda el 30 de septiembre con la incorporación de VIAPass de Pinfra de **David Peñaloza** para el Circuito Exterior Mexiquense, y la tercera donde se agregarán

todas las restantes carreteras.

Quieren Vesta

Tras la compra del

Hotel Hilton Alameda y el centro corporativo Samara, operaciones que aquí le adelanté, Fibra UNO de **Molsés El-Mann** analiza otros activos inmobiliarios.

En el medio se habla de Vesta, el grupo que encabeza **Lorenzo Berho**. Esta compañía es una de las desarrolladoras industriales más importantes de México. Posee más de un millón de metros cuadrados en plantas y centros de distribución en once diferentes estados del país. Sus clientes están en los rubros automotriz, aeroespacial, energía renovable, logística, electrónica, alimentos y bebidas. El fideicomiso que dirige **Gonzalo Roblna**

tiene en caja unos dos mil millones de dólares.

Alista Gayosso

Advent empezó a trabajar la desinversión parcial e incluso total de Gayosso, que maneja **Carlos Lukac** firma que adquirió en 2007.

Por lo pronto, inició preparativos para salir a Bolsa el próximo año. La compañía de servicios funerarios podría colocar 20% de su capital social. Y es que de acuerdo a los compromisos adquiridos, tanto con Scotiabank como el fondo de pensiones Ontario Teacher's Pension Plan, Advent tendría que vender 100% el próximo año.

Un par de jugadores que pudieran estar interesados en algunos de sus activos son J. García López, que dirige

Óscar Padilla, y Grupo Autofin, de **Juan Antonio Hernández**, dueño de Cristo Memorial.



Molsés El-Mann, Fibra UNO.

Picacho busca

Grupo Sordo Madaleno, del arquitecto **Javier Sordo Madaleno**, está buscando nuevo financiamiento en Nueva York con miras a desarrollar nuevos proyectos.



Javier Sordo Madaleno, Grupo Sordo Madaleno.

Uno de ellos es el Centro Comercial Picacho, lo que en su momento le denominé como Antara II, en alusión al complejo de Ejército Nacional en la Ciudad de México.

Picacho va a significar una inversión superior a los 100 millones de dólares y le confirmo que acompañan a **Sordo** en este nuevo desarrollo **Gina Diez Barroso**, **Miguel Alemán** y **Gabriel Alarcón**. Se está levantando sobre un predio de unos 50 mil metros cuadrados que está sobre el Periférico y que fue adquirido a **Germán Larrea**.

Absorbe CAF

El próximo 11 de agosto se van a cumplir cinco meses que está suspendida la Línea 12 del Metro.

El costo de la inactividad para CAF han sido en números redondos unos 12 millones de dólares. Tan sólo el gobierno del Distrito Federal, que encabeza **Miguel Ángel Mancera**, les descontó el pago de siete millones de dólares. A ello agregue

nuevas inversiones en reperfilados y ruedas nuevas para los carros por cuatro millones de euros más, algo así como 70 millones de pesos.

Pese a lo anterior, el grupo hispano que dirige aquí **Max Zurita** mantiene una fluida comunicación con el Metro y sigue apoyando a la autoridad para lograr una pronta solución.



Max Zurita, CAF México.