MEDIO: PORTAL EL ECONOMISTA
FECHA: 02/AGOSTO/2012

Comunicación Financiera

EL ECONOMISTA.mx

# Mexichem hace química con la internacionalización

2 Agosto, 2012 - 21:58

Credito:

Edmundo Sánchez / El Economista

Actualmente, 93% de las ventas totales de Mexichem se origina fuera de México, de acuerdo con su último reporte trimestral a la Bolsa Mexicana de Valores (BMV).

La agresiva política de crecimiento a través de adquisiciones que ha seguido la empresa la ha llevado a incrementar su presencia en otros países y depender en mayor medida del extranjero. Pero también le ha servido para reducir la cantidad de competidores en el mercado petroquímico nacional e internacional.

Tan sólo de mayo del 2004 a mayo del 2012, Mexichem realizó la adquisición de por lo menos 24 empresas nacionales e internacionales que participaban en el mercado petroquímico, entre las que destacan: Química Flúor, Primex, Bayshore, Amanco, Petco, Ineos Fluor, Policyd, Plásticos Rex, AlphaGary y Wavin.

La compra de competidores ha permitido a Mexichem ser dominante en el mercado de algunos productos petroquímicos, tal es el caso del cloro, en el cual tienen una participación de mercado de 83% en México, o el caso del PVC, en el que tiene una cuota de 78 por ciento.

Para Fitch Ratings, la integración vertical de las operaciones de Mexichem en sus tres cadenas de productos (cloro-vinilo, productos transformados y flúor) representa en cierta medida una barrera de entrada para quienes se interesen por participar en los mercados que controla la petroquímica, ya que difícilmente podrán competir con ella en términos de costos y escala productiva.

Consciente del éxito de su estrategia y de las oportunidades que brindan los mercados financieros en la actualidad, la empresa dirigida por Rafael Dávalos Sandoval aprovecha sus posibilidades de endeudamiento para impulsar su política de negocios; a pesar de los altos riesgos que representaría una caída de sus ventas, un incumplimiento de su deuda y factores macroeconómicos adversos.

Actualmente, la atención de Mexichem se concentra en Wavin, su más reciente adquisición, ya que con esa compra Mexichem apuntala su presencia en Europa y se convierte en líder global de sistemas de tubería plásticas y soluciones para el manejo de agua, aire y gas, lo cual le ayudará a generar ventas por cerca de 54,000 millones de pesos en el 2012 según estimaciones de la propia empresa, cifra muy superior a los 7,000 millones de pesos que generaba en el 2004.

Ésta es la primera vez en su historial de adquisiciones que Mexichem concreta la compra de una empresa pública (que cotiza en Bolsa). Y, aunque en el corto plazo la tarea de la petroquímica estará enfocada en consolidar y digerir la compra de la compañía holandesa, el grupo que encabeza Antonio del Valle dice tener ya en la mira dos objetivos más de compra para reforzar su expansión y generar ventas por 75,000 millones de pesos en el 2015, aunque no ha revelado detalles.

Para Standard & Poor's, las fuentes de liquidez de la petroquímica son suficientes para que continúe haciendo adquisiciones financiadas con deuda. Si bien la compra de Wavin aumentará su apalancamiento de deuda, el vencimiento de la deuda de Mexichem es cómodo, ya que 72% de ella vence después del 2013, lo que se compara favorablemente con la generación de flujo de efectivo esperada durante los próximos años.