
LOS EMPRESARIOS MEXICANOS EN EL TRATO DE LIBRE COMERCIO

Al hablar del Tratado de Libre Comercio, en el renglón de las inversiones, siempre pensamos en las inversiones extranjeras que vendrán a México. Ellas son, según se dice, la llave que abrirá las puertas de la inversión productiva, los mayores empleos para los mexicanos y el acceso a las tecnologías de punta.

Sin embargo, no pensamos en las inversiones mexicanas que pueden hacerse en Estados Unidos, ya que tradicionalmente nos consideramos como un país exportador de materias primas, y no como una nación cuyas empresas salen a establecerse en otros países.

Con todo, y a pesar de que los empresarios mexicanos se habían acostumbrado a vivir al amparo del proteccionismo estatal y a producir para el mercado interno, existen algunas compañías que han salido a dar batalla más allá de nuestras fronteras; un puñado de ellas ha adquirido presencia en Estados Unidos; otras, unas cuantas, han ganado renombre internacional.

Entre las últimas destacan tres de los grupos industriales más importantes de México, los cuales sin duda se verán favorecidos con la firma del Tratado de Libre Comercio. Ellos son el Grupo Condumex, el Grupo Vitro y el Grupo Comex.

Preocupado porque nuestro país se llegue a convertir en un receptor de tecnología inservible, al Grupo Con-

dumex, que produce electromanufacturas, autopartes y plásticos, ha diseñado una estrategia de inversión permanente en capacitación y desarrollo tecnológico. Gracias a ella, la empresa ha dinamizado las ventas al exterior que inició hace apenas un lustro, y se ha colocado a la cabeza mundial en el ramo de las autopartes eléctricas, conductores, accesorios y cables para comunicaciones.

Esa empresa nos presenta una faceta desconocida de la crisis económica de los ochenta, ya que, al no poder surtir el empobrecido mercado interno, empezó a buscar mercados en el exterior. Así, se decidió a abrir una filial del Grupo en Dallas, Texas, y actualmente cuenta con oficinas en los Angeles, Atlanta y diez centros más de distribución en los Estados Unidos.

Sin embargo, Condumex no se ha ceñido únicamente al mercado de nuestros vecinos del norte. Sus inversiones se han extendido hasta el corazón de Asia, y hoy en día tiene presencia en países tan distantes como Malasia, Corea y el propio Vietnam. Pero, por supuesto, el mercado más importante sigue siendo el nacional, y por ello destina el 20 por ciento de su producción a las maquiladoras fronterizas de México.

Otra de las empresas nacionales que se han expandido desde antes de que se hablara de tratados de libre comercio es la firma Vitro, que representa un caso de absorción de empresas que resulta favorable a nuestro país. Porque en efecto, Vitro no sólo le puso el ojo encima al mercado norteamericano, sino que además estuvo forcejeando durante

varios meses para comprar algunas vidrieras estadounidenses. La propia prensa norteamericana se asombró de que una compañía mexicana tuviese tales agallas, y publicó que Vitro había finalmente adquirido por 900 millones de dólares el 100 por ciento de las acciones de las empresas Anchor Glass Container Corporation y Latchford Glass. Con esta última empresa, la firma mexicana se engullo ni más ni menos que a la segunda compañía vidriera de Estados Unidos, lo cual no es poca cosa.

En México, Vitro no tiene prácticamente competencia. Con una producción diaria de casi 40 millones de botellas, su producción inunda todos los rincones del ámbito nacional, y su empuje actual es tan poderoso que en los últimos siete meses ha duplicado sus ventas. Con ello, la firma regiomontana se ha colado al quinto lugar mundial dentro de las empresas del ramo.

Otro de los monstruos regiomontanos que están sonando en todo el mundo es el consorcio de Cementos Mexicanos, o Grupo Cemex, que ya controla más del 60 por ciento de la industria cementera del país, y que cuenta con 19 plantas ubicadas en 14 ciudades de la República. Actualmente, sus filiales están en pleno crecimiento, y su expansión hacia los Estados Unidos ha salido adelante a pesar de los obstáculos legales en su contra.

Cemex tiene plantas en Texas y California, y sus exportaciones oscilan entre el 25 y el 28 por ciento de sus ventas totales. Por eso, Cemex es considerada como un rival muy peligroso para los cementeros norteamericanos,

que vieron con alarma la compra de la mitad de las acciones de la Southdown Cement Corporation por el consorcio mexicano, allá en 1989. Ese mismo año, Cemex adquirió la fábrica nacional de Cementos Tolteca, y gracias a esas operaciones paso a ser el cuarto productor mundial de cemento, sólo superado por la empresa Holderbank suiza, La Farge francocanadiense, y el Blue Circle Industries de Inglaterra. Desde ese sitio, Cemex espera que la firma del Tratado de Libre Comercio le abra las puertas que permanecen cerradas en los mercados del norte.

Las tres empresas mencionadas son ejemplos de gigantes mexicanos en expansión, pero de ninguna manera son los únicos. El Grupo ICA, por ejemplo, es considerado como una de las constructoras más poderosas de América Latina, con fuerte presencia en Centroamérica. La Cervecería Modelo, con su cerveza Corona, ha ganado los mercados más atractivos de la Unión Americana, y sólo rivaliza con las cervezas alemanas por la supremacía mundial.

Finalmente, hay otras empresas nacionales que se han asociado con sus competidores norteamericanos para abrir las puertas del mercado, y han logrado resultados sorprendentes en los últimos años. Parece mentira, pero el principal surtidor de refrigeradores a los Estados Unidos es nuestro país. Hace tiempo las empresas como Mabe y Acros empezaron a vender refrigeradores pequeños que no fabrican las grandes firmas como General Electric, y hoy en

día ese mercado es un coto exclusivo de las empresas mexicanas.

Los ejemplos mencionados indican que, si bien es cierto que el flujo de inversiones es mucho mayor de Estados Unidos hacia México que a la inversa, el Tratado no será únicamente una llave para el ingreso mayor de los McDonald's y la Pepsicola a nuestro

suelo. Y esos mismos ejemplos confirman, además, que México no es únicamente un campo de cultivo de milpas y aguacates.

Mario Huacuja
22 de octubre 1991