

# MEXICANOS CADA VEZ MÁS GRINGOS

POR: Sheila Sánchez, Adrián Estañol y Enrique Torres



Las empresas mexicanas tienen bastante que perder en la era Trump, sobre todo, las que destinan gran parte de sus productos a Estados Unidos, como las del sector automotriz o las agrícolas. Sin embargo, los analistas coinciden en que las compañías nacionales que tienen plantas y operaciones en aquel país, y que, por tanto, obtienen una parte de sus ingresos en dólares, pueden salir ganando.

Desde el resultado de la elección presidencial, han ido al alza en la Bolsa Mexicana de Valores (BMV) las acciones de empresas dedicadas a la minería, construcción, consumo y transporte, con presencia en ese país.

Por ejemplo, Grupo México espera verse beneficiada por la recuperación de la economía de China y por el plan de Donald Trump de invertir 550,000 millones de dólares en infraestructura. "El 80% de las ventas de Grupo México son a través del cobre, y obtiene 27% de sus ingresos por el mercado estadounidense", dice Bernardo Trejo, analista de capitales de Invex Grupo Financiero.

El consorcio mexicano participa en Estados Unidos a través de la empresa Asarco, con tres minas y una planta de fundición de cobre en Arizona, además de una planta de metales preciosos y otra de fundición de cobre en Texas.

De acuerdo con un reporte de enero de Citibanamex, las proyecciones de los precios del cobre aumentaron 9% a final del año, por lo que reiteró su recomendación de compra para las acciones de esta empresa. "Si se incluye en el plan de infraestructura de Trump la renovación de energía eléctrica que requiere ese país, habrá una mayor demanda de cobre y aumentará su precio en beneficio de Grupo México", indica Rodrigo Garcilazo, gerente de estudios de Grupo Bursátil Mexicano (GBM). De acuerdo con el análisis de GBM, por cada dólar que se invierta en el plan de infraestructura de Estados Unidos, se destinarán 10 centavos para la compra de cobre.

Para Garcilazo, otra ventaja de Grupo México la tendrá en la operación ferroviaria que tiene con Estados Unidos, que representa 30% de la operación de su empresa Ferromex.

Otra compañía mexicana que espera salir ganando gracias a su negocio en Estados Unidos es Aeroméxico, que, a raíz del Convenio Bilateral Aéreo que firmaron los dos países en 2016, hizo una alianza con la estadounidense Delta.

"El mayor beneficio con este *joint venture* va a estar en la parte del mercado Estados Unidos-México, que va a seguir creciendo por lo menos medio dígito", dice Mauricio Martínez, analista del sector aéreo de GBM.

Según información de Delta, el convenio le permitirá incrementar los 400 vuelos anuales que ahora realiza de manera conjunta entre México y Estados Unidos, y aumentar los cinco millones de pasajeros que mueve al año entre ambos países.

## PRODUCIR EN ESTADOS UNIDOS

Algunas compañías del sector de alimentos también se verán beneficiadas por la revalorización del dólar. Bimbo, con más de 80 plantas para fabricar pan en Estados Unidos, y Gruma, con 26 fábricas de tortilla y frituras, son las mejor posicionadas.

"Empresas como Bimbo son un ejemplo de la estrategia adecuada de tener plantas de producción en Estados Unidos y generar empleos en ese país", comenta Manuel Valencia, director de la licenciatura en Negocios Internacionales del Tecnológico de Monterrey. Bimbo, la mayor panificadora del mundo, es líder en Estados Unidos con marcas como Wonder, Sara Lee, Thomas, Little Bites y Takis, gracias a las compras que ha realizado en los últimos años de empresas de ese país, como Interstate Bakeries Corporation.

Continúa en siguiente hoja



Fecha <b>31.01.2017</b>	Sección <b>Revista</b>	Página <b>66-67</b>
----------------------------	---------------------------	------------------------

De acuerdo con sus cifras del último reporte trimestral de 2016, a septiembre, sus ingresos crecieron 17.5% como reflejo del tipo de cambio. El 54% de esos ingresos es en dólares.

Por su parte, Gruma tiene entre 45 y 50% de la venta de tortilla en Estados Unidos, de acuerdo con su última conferencia de resultados financieros, en octubre de 2016. Su operación en el país vecino le representa 63% de sus ingresos totales, frente al 28% que logra en México.

"Fitch considera positivas las perspectivas de crecimiento de Gruma en Estados Unidos, al considerar las tendencias demográficas de la comunidad hispana en ese país y la popularidad creciente de las tortillas entre los consumidores en otros países", estima esa calificadora en un análisis sobre la empresa.

Para 2017, Gruma planea enfocar su estrategia de negocio en el mercado mayorista de restaurantes y establecimientos de comida. "La categoría de tortilla ha estado creciendo a un 5% en Estados Unidos, y la compañía aumenta por encima del promedio, a un 8%, particularmente, en el sur de Estados Unidos", destacó Raúl Cavazos, director de Finanzas de esa firma, en la conferencia con analistas.

Arca Continental, la segunda embotelladora de Coca-Cola más grande de América Latina, es otra empresa mexicana con potencial de crecimiento en Estados Unidos.

El año pasado, anunció una alianza con Coca-Cola Company para ser el embotellador de la franquicia en el territorio del suroeste de Estados Unidos, incluyendo Texas y partes de Oklahoma, Nuevo México y Arkansas, que espera comenzar a operar en la primera mitad de 2017.

Una vez concretada la transacción, los territorios de Estados Unidos permitirán

que cerca del 50% de los ingresos totales de la empresa estén en dólares.

"Para 2017, se estima que Arca venderá unos 39,400 millones de pesos en Estados Unidos, el doble que Coca-Cola FEMSA, que andará en unos 20,000 millones de pesos", asegura José Cebeira, analista de Grupo Actinver.



## MÁS DÓLARES

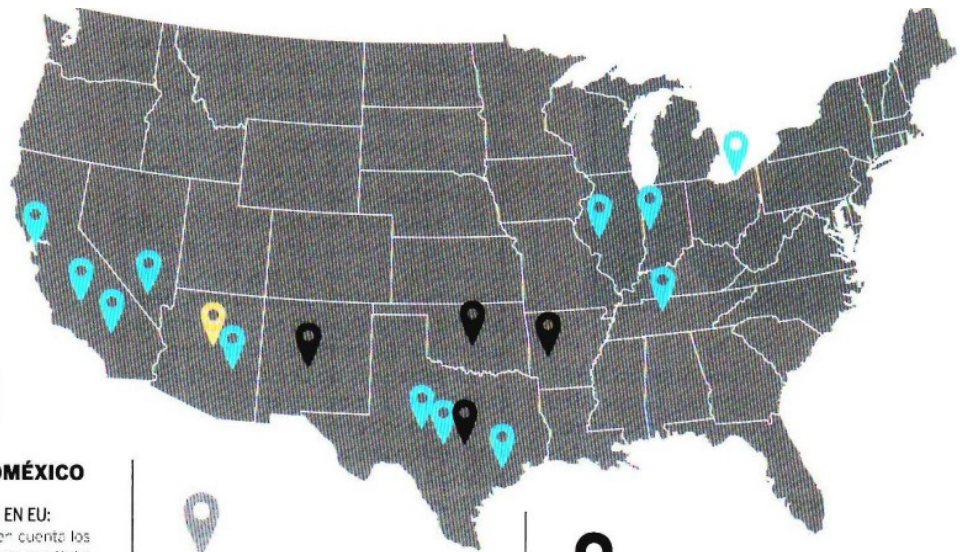
Las compañías que tengan operaciones en Estados Unidos e ingresos en dólares ganarán gracias a la fortaleza de esta moneda en estos tiempos de volatilidad económica.



**A LO GRANDE.** Bimbo apostó con fuerza por Estados Unidos con varias adquisiciones en ese país.

## Mexicanas en Estados Unidos

Algunas grandes empresas aumentaron sus operaciones en los últimos años en ese país, a través de compras o alianzas con otras compañías.



### • GRUPO MÉXICO

#### EMPRESAS EN EU:

- Minería (ASARCO).
- Transporte (Ferromex)

#### OPERACIONES:

Tres minas de cobre y una fundidora de cobre. Una planta de metales preciosos y una fundidora de cobre. Transporte (Ferromex), conexión en cinco puntos fronterizos (Mexicali, Nogales, Ciudad Juárez, Ojinaga, Lagle Pass).

#### UBICACIÓN:

Arizona



### • AEROMÉXICO

#### DESTINOS EN EU:

Si n tener en cuenta los de su alianza con Delta.

#### UBICACIÓN:

California (San Francisco, Sacramento, Los Ángeles, Fresno, Ontario), Nevada (Las Vegas), Arizona (Phoenix), Texas (San Antonio, Houston, Brownsville), Illinois (Chicago), Indiana (Indianápolis), Tennessee (Nashville)



### • BIMBO

#### EMPRESA EN EU:

Bimbo Baker es USA.

#### OPERACIONES:

48 plantas de las adquisiciones de George Weston Foods, Sara Lee, North American Fresh, Bakery Group.

#### UBICACIÓN:

Todo el territorio.



### • ARCA CONTINENTAL

#### OPERACIONES EN EU:

Nueve plantas embotelladoras de Coca-Cola Company. Pendiente de empezar este año.

#### UBICACIÓN:

Texas, Nuevo México, Arkansas y Oklahoma.