



NADA PERSONAL, SOLO NEGOCIOS

BÁRBARA
ANDERSON

barbara.anderson@milenio.com • Twitter: @ba_anderson

Los puentes de Gruma versus los muros de Trump

La semana pasada, en una cena en Dallas, **Juan González Moreno**, presidente y director general de Gruma, dio un breve discurso que selló con una frase poderosa: “Nosotros estamos aquí construyendo

puentes, no muros”. Así resumía la postura de la empresa tras casi un año de proyectos, acuerdos, alianzas y cerca de 5 millones de dólares (mdd) que le demandó inaugurar The Mission Foods Texas-Mexico Center.

¿De qué se trata? Es un *think tank* único en su tipo, instalado en el John Goodwin Tower Center For Political Studies, de la Universidad Metodista del Sur de Texas. Ese centro de estudios se dedicará a invertir en investigaciones sobre políticas públicas, estudios y recomendaciones para aumentar la relación bilateral entre Texas y nuestro país. La idea es que sean proyectos pragmáticos y aplicables que ayuden a aumentar los negocios en ambos lados de la frontera.

El año pasado se comenzó a gestar esa idea, cuando el propio **González Moreno** donó un mdd para financiar estudios sobre las oportunidades entre esos dos socios.

“El impacto fue tan positivo que eso despertó en el **presidente** de **Gruma** la idea de crear un centro de estudios”, confió un directivo de la firma muy cercano a las negociaciones.

A ese centro la empresa destinó otros 4 mdd, para asegurar el funcionamiento hasta 2020:

2.5 mdd como donación inicial (*endowment*) y el restante 1.5 mdd para gastos operativos de los siguientes cuatro años. La intención es que a partir de ahí, el propio centro genere ingresos con sus investigaciones que pueda ofrecer tanto al sector público como al privado.

La decisión de que fuera en Texas tiene su justificación: allí están las oficinas de **Gruma** para EU, allí instaló la empresa su primer molino de maíz fuera de México y desde ahí se generan los principales ingresos de la empresa. Hoy, más de 50 por ciento de sus ventas mundiales y su Ebitda dependen del mercado estadounidense (hispano y no hispano).

Y este fue un plan deliberado del propio **González Moreno**. Cuando asumió hace tres años, su meta fue enfocarse en el mercado con más crecimiento y mejores perspectivas, que era, precisamente, el de EU.

Su idea (así de concreta) le dio resultados exponenciales: récord de crecimiento en el índice de la Bolsa Mexicana de Valores en estos tres años y un aumento de seis veces el valor de su acción. Cuando asumió **Juan González**, la acción cotizaba en 40 pesos y hoy ronda los 250 pesos.

Mucho tuvo que ver EU, mucho se cocinó desde Dallas y mucho más se espera de esos puentes (por ahora académicos) que está construyendo. **M**

