

SUCCESS
STORY

Στις αρχές του προηγούμενου αιώνα, λίγο πριν από την επανάσταση του 1910, η μεξικανική

γη ήταν μοιρασμένη σε εννέα φέουδα. Και σήμερα όμως, 100 περίπου χρόνια από την εξέγερση του Εμιλιάνο Ζαπάτα και του Πάντσο Βίγια, η εικόνα δεν έχει αλλάξει και πολύ. Οι σύγχρονοι φεουδάρχες-μεγιστάνες εξακολούθησαν να είναι ένα χαρακτηριστικό κομμάτι της μεξικανικής οικονομίας και κοινωνίας.

Ενας μόνο μεγιστάνας από το γραφείο του στην πόλη του Μεξικού διευθύνει 222 επιχειρήσεις του και ένα στρατό από 250.000 εργαζομένους! Πρόκειται για τον Κάρλος Σλιμ, ο οποίος είναι πραγματικά ιδιαίτερη περίπτωση επιχειρηματία. Οχι μόνο γιατί κατάφερε να ξεπεράσει σε πλούτο, έστω και για λίγο, το δίδυμο Μπάφετ-Γκέιτς, αλλά και γιατί ενσαρκώνει το μεξικάνικο όνειρο -κατά το αμερικάνικο- του σομπρέρο που κάνει λεφτά (35 δισ. δολάρια σήμερα) και μπαίνει στο μάτι του πλούσιου γείτονα. Το Μεξικό ήταν πάντα για τις ΗΠΑ η πηγή φτηνής εργατικής δύναμης και πρώτων υλών. Ο Σλιμ ακύρωσε αυτό το στερεότυπο αφού έγινε όχι μόνο εργοδότης χιλιάδων Αμερικανών, αλλά έχει και το «θράσος» να χτυπήσει στην καρδιά του αμερικανικού κατεστημένου αγοράζοντας το 6,4% των «New York Times». Για να απαντήσουμε συνολικά στο ερώτημα γιατί επενδύει σε μια εφημερίδα, σε μια εποχή που η έντυπη δημοσιογραφία κλυδωνίζεται, θα πρέπει κατ' αρχάς να δούμε ποιος είναι ο Κάρλος Σλιμ και πώς έφτασε μέχρι εδώ.

Γιος ενός Λιβανέζου μετανάστη στο Μεξικό, που άρχισε να επενδύει στην αγορά γης με το που αφίχθη στη χώρα εν μέσω της επανάστασης του 1910, ο Κάρλος Σλιμ έμαθε από μικρός να σκέφτεται και να δρα «εμπορικά». Ξεκίνησε την επαγγελματική του σταδιοδρομία αγοράζοντας και πουλώντας κάρτες του μπέιζμπολ. Συνέχισε με ομόλογα και μετοχές και αφού πήρε το πτυχίο του μηχανικού από το εθνικό πανεπιστήμιο της χώρας, άνοιξε μια μικρή χρηματιστηριακή εταιρία και περίμενε την κατάλληλη ευκαιρία.

Το 1982, όταν οι ξένοι επενδυτές εγκατέλειπαν το Μεξικό (λόγω της τεράστιας οικονομικής κρίσης) και οι ντόπιοι επιχειρηματίες βρίσκονταν σε απόγνωση, ο Σλιμ αγόρασε κάθε

είδους εταιρίες σε τιμές όσο όσο. Μέσα σε λίγο χρονικό διάστημα, δηλαδή, βρέθηκε να είναι ιδιοκτήτης εστιατορίων, πολυκαταστημάτων, ξενοδοχείων, μιας εταιρίας κατασκευής ελαστικών, μιας χαρτοβιομηχανίας και άλλων πολλών που ακόμη και ο ίδιος δεν θυμάται πλέον.

Η μεξικανική οικονομία γρήγορα ανέκαμψε, το ίδιο και οι εταιρίες του κ. Σλιμ.

Όταν δε η κυβέρνηση οδήγησε προς πώληση τον Εθνικό Οργανισμό Τηλεπικοινωνιών, δήλωσε δυναμικά «παρών». Ο οργανισμός Telefonos de Mexico (που με μονοπωλιακές πρακτικές συνέθλιψε τους ανταγωνιστές του) και η μεγαλύτερη εταιρία κινητής τηλεφωνίας της Λατινικής Αμερικής, America Movil, είναι σήμερα οι «ναυαρχίδες» του ομίλου

Εβαλε
στη θέση του
αμερικάνικου
ονείρου
το... μεξικάνικο

ΚΩΣΤΑΣ ΠΛΙΑΚΟΣ
pliakosk@e-typos.com

Σλιμ. Η αγορά της Telmex ξεσήκωσε θύελλα αντιδράσεων, αφενός γιατί το τίμημα για την αγορά της θεωρήθηκε πολύ μικρό αφετέρου γιατί η Telmex ελέγχει σχεδόν το 90% των τηλεφωνικών γραμμών σε μια χώρα 100 εκατομμυρίων. Σήμερα οι χρεώσεις της Telmex είναι σχεδόν διπλάσιες από αυτές στις ΗΠΑ. Ο Σλιμ βρίσκει προβληματικές επιχειρήσεις, ή υποτιμημένες, τις αγοράζει και στη συνέχεια ή τις ξαναπουλάει κατά τη συνήθη πρακτική των private equity ή τις εξυγιαίνει και τις ρίχνει ξανά στον ανταγωνισμό με τις «πλάτες» πλέον των ισχυρών εταιριών holding που διαθέτει. Αυτό εξηγεί εν μέρει τη λογική πίσω από την απόφαση της αγοράς των «New York Times».

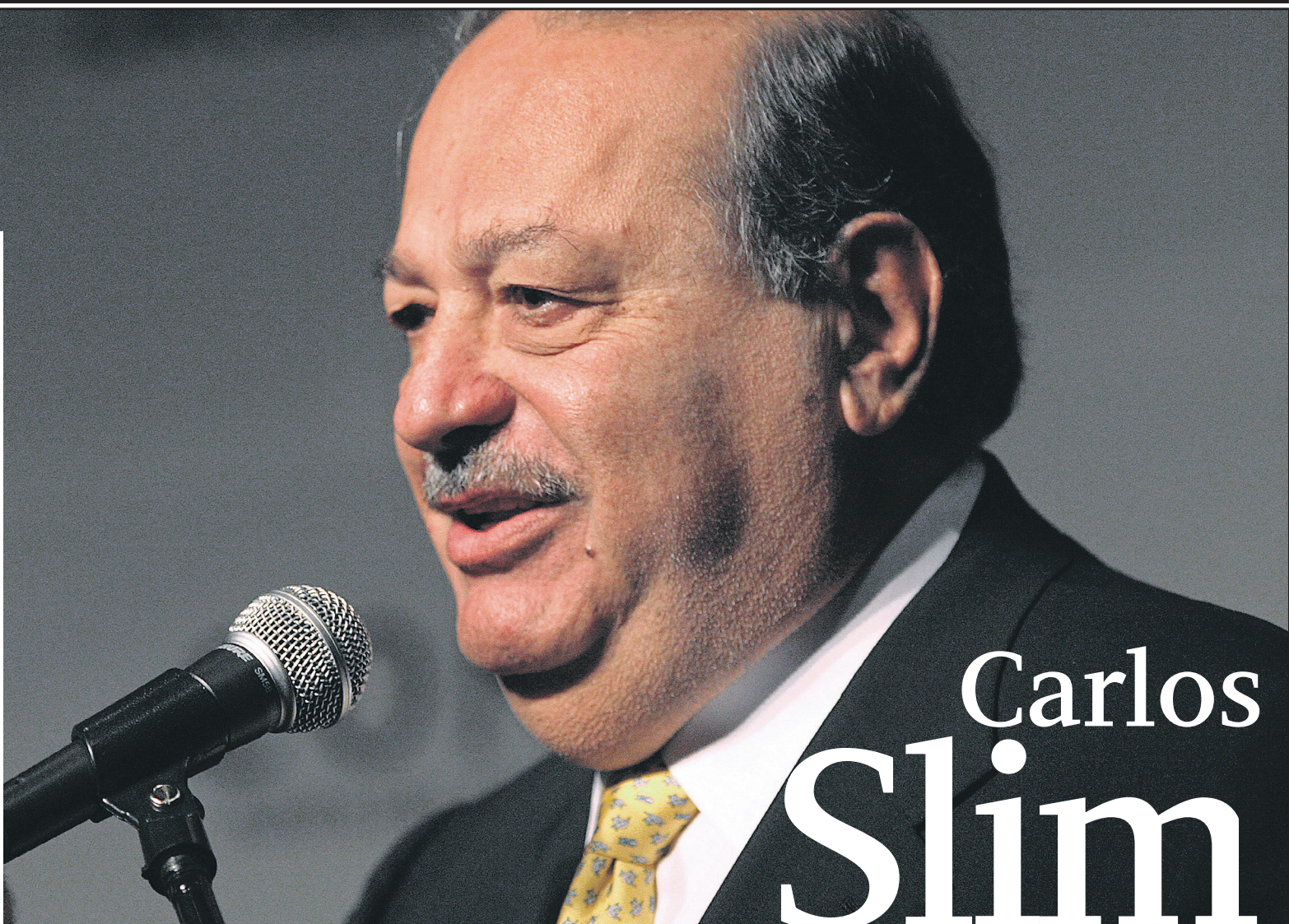
Οι κινήσεις αυτές έκαναν τον Μεξικανό μεγιστάνα έναν από τους σπουδαιότερους επιχειρηματικούς «παίκτες» στη Νότια Αμερική. Οι επενδύσεις του στη Saks, ιδιοκτήτρια των ομώνυμων καταστημάτων, στην καπνοβιομηχανία

Altria και τον τηλεπικοινωνιακό οργανισμό Global Crossing τον βάζουν δυναμικά στο «παιχνίδι» της Βόρειας Αμερικής.

Όσο για το Μεξικό, η αυτοκρατορία του εξαπλώνεται. Από τη στιγμή που γεννιέται ένας Μεξικανός, για την υπόλοιπη ζωή του θα γεμίζει διαρκώς το πορτοφόλι του Σλιμ.

Χρησιμοποιεί ρεύμα που του το παρέχει η Conduemex, οδηγεί σε δρόμους τους οποίους ασφαλτοστρώνει η CILSA και αγοράζει καύσιμα από τα πρατήρια Swecomex, όλες δικές του εταιρίες.

Σε σχέση με άλλους μεγιστάνες της λίστας Forbes, ωστόσο, διαφέρει στο εξής σημαντικό: Δεν πιστεύει στη φιλανθρωπία και δεν κάνει δωρεές, όπως οι Μπιλ Γκέιτς, Γουόρεν Μπάφετ και άλλοι. Θεωρεί ότι οι υγιείς επιχειρήσεις του που απασχολούν χιλιάδες εργαζομένους είναι η καλύτερη εισφορά του στη μεξικανική κοινωνία.



Το «χρυσό σομπρέρο»

Ο μετανάστης που διοικεί 222 επιχειρήσεις με 250.000 εργαζομένους και ξεπέρασε πρόσφατα σε περιουσία τον Μπιλ Γκέιτς και τον Γουόρεν Μπάφετ