

FECHA
31/MAYO/14/JUNIO 2006

PAGINA	SECCION
1 DE 2	SALÓN DEL EMPRESARIO
\$176,500	

EXPANSION

TIRAJE: 41,401

ALFREDO ACHAR TU



HOMENAJE

SALÓN DEL EMPRESARIO

Color y empleo

ALFREDO ACHAR TUSSIE CUBRIÓ CON SUS PINTURAS COMEX A UN PAÍS EN EL QUE EL COLOR ES PARTE DE SU ESENCIA.

POR BÁRBARA ANDERSON

Alfredo Achar Tussie dirige la novena empresa de pinturas más grande del mundo, Comex. Pero le cuesta trabajo hablar de negocios. A sus 65 años, el empresario prefiere las actividades comunitarias y sociales, a las que le dedica 40% de su agenda. "En mi familia tuvimos un principio muy difícil", recuerda. "Hoy tenemos una situación muy buena y quiero compartirla con México". Eso explica las cuatro fundaciones que creó y las 150 actividades filantrópicas que financia actualmente.

La historia de Comercial Mexicana de Pinturas o Comex, como mejor se le conoce, inició hace medio siglo cuando José Achar Tussie, el mayor de 11 hermanos de una familia de origen sirio, trabajaba en la tlapalería El paso del Valle.

Como José era muy bueno vendiendo pintura, uno de los proveedores lo convenció de fabricar sus propios productos. Fue así como ambos montaron la primera planta en un pequeño garage de la colonia Independencia, al sur de la Ciudad de México.

"Todo lo que fabricaba se vendía", recuerda Alfredo. Más tarde se mudó a un viejo molino y compró más máquinas, al mismo tiempo que se fueron sumando a la empresa el resto de los hermanos: Abraham, Víctor y Aarón.

Con una ajustada fórmula de precio y calidad, los Achar empezaron a hacer mucho ruido en la competencia, al grado que entre 1963 y 1965 las demás marcas se unieron para hacerle un boicot: no venderían pintura a los locales que ofrecieran la de Comex. Esta situación sacó a la firma de los anaqueles, pero más que provocar una crisis encubrió una excelente oportunidad: la de instalar tiendas especializadas.

En poco tiempo sumaron 90 sucursales en la ciudad. La administración de la cadena comenzó a hacerse muy complicada y la familia tomó otra decisión clave: convertir a todos los gerentes de los locales en dueños de los mismos. Para ello, vendieron los negocios en cuotas, lo que convirtió a Comex en la primer franquicia mexicana. "Fue impresionante", dice el empresario. "En el paso de empleado a dueño,

cada propietario empezó a vender más y más lo que hizo crecer nuestra producción, la red de distribución y las concesiones". Cuatro décadas más tarde la empresa cuenta con 3,100 tiendas en todo el país y suman unas 60 cada año.

De aquella tlapalería que vendía pintura recién hecha, ahora Comex es una firma que emplea a 6,000 personas, que vende 500,000 litros diarios de pintura y que factura 1,300 millones de dólares al año. Además, en 2004 compró una empresa de su mismo tamaño en EU, Professional Paint, que exporta a decenas de países y que tiene sucursales en Centroamérica.

Comex tiene ahora la mitad del mercado mexicano y se ha convertido en un genérico de pintura. Aunque mantiene un perfil bajo, es patrocinador de innumerables eventos de arquitectura, diseño y hasta del campeonato local de fútbol.

Con un crecimiento anual de 5 a 8%, ahora los planes de Comex son diversificarse a otros negocios vinculados a la construcción. El primer paso lo dieron con el cementero francés Lafarge, con quien comenzará a fabricar tabla roca para vender en México y EU. La inversión de este negocio es de 32 MDD.

"En los negocios (Achar) ha sido una persona constante", menciona Clemente Serna, empresario y consejero de una fundación creada por Achar llamada Proempleo Productivo. "Pero donde volcó toda su creatividad es en la parte filantrópica...

sólo habla de lo que hay que hacer por México".

Este organismo capacita desempleados e impulsa microempresas. Cada año pasan por ahí 3,000 personas, de las cuales la mitad consigue emplearse. Para Yemy Zonana, directora de esta institución, Achar no sólo es un filántropo sino un agente de cambio social.

La satisfacción de hacer algo por la sociedad empieza en el mismo negocio. "Es impresionante ver como le cambia la cara a la gente cuando ve su casa recién pintada", menciona Alfredo Achar. Y es que en Comex no se vende pintura. Se vende color. ■

"Hoy tenemos una situación muy buena y quiero compartirla con México".

ALFREDO ACHAR TUSSIE,
director general corporativo de Comex.