

EL NACIMIENTO DE UN COLOSO

“Mi padre me enseñó algo valiosísimo. . . La investigación es la madre del desarrollo de un país, de una empresa y de las personas”: **Roberto González Barrera.**

Transcurría el primer año de una nueva década, 1930 ofrecía finalmente para nuestro país un panorama distinto al de los primeros veinte años del siglo, época marcada por los movimientos revolucionarios y por el caos político y económico. Aunque quedaban resquicios de las revueltas revolucionarias, la gente común empezaba a pensar de nuevo en el mediano y largo plazo, retomando sus proyectos de vida en un país que buscaba organizarse y crecer.

1930 fue el mismo año en el que Roberto González Barrera vio la luz por vez primera en Cerralvo, Nuevo León, un primero de septiembre. Nacido en el seno de una familia humilde y trabajadora, el niño Roberto vio transcurrir los primeros años de su vida en compañía de su abuela, quien se encargaba del cuidado de los niños pequeños mientras los mayores se dedicaban al trabajo. En aquellos días Don Roberto M. González Gutiérrez, cabeza de la familia González Barrera, ponía todo su esfuerzo en el trabajo que desempeñaba en el puerto de Galveston, Texas, por lo que no le era posible dedicar todo el tiempo que habría deseado para estar en compañía de su familia.

Siempre precoz y decidido, a los cinco años de edad Roberto buscaba alguna ocupación para poder aportar algo a la economía familiar. Empezó por realizar encargos para los vecinos del pueblo y terminó por vender productos comestibles como huevo, legumbres, pan, etcétera.

Una vez en la primaria y conocedor de las operaciones aritméticas básicas, Roberto González Barrera se dedicó a vender de todo un poco en sus ratos libres, llegando incluso a rentar cajones de bolero en el pueblo.

“Yo fui muy feliz y tuve una infancia muy feliz no faltaba a la escuela, asistía a mis clases y aun así me daba tiempo de salir a la calle para ganarme mi dinero. Aunque fuimos muy pobres yo siempre fui un niño feliz”, recuerda el propio Don Roberto sobre esta época de su vida. “Recuerdo que un día mi abuelo me preguntó: a ver, de todo lo que haces, ¿qué es lo que más dinero te deja? Yo respondí, bueno, vender legumbres. Entonces me dijo: Pues nada más a eso dedícate, no hagas otra cosa.”



EL NACIMIENTO DE UN COLOSO

En tanto, Don Roberto M. González Gutiérrez vivía y trabajaba en los Estados Unidos; una vez que logró acumular sus ahorros en un monto significativo, decidió regresar a su país para invertir el producto de su trabajo en la que entonces era la capital de Nuevo León, Cerralvo. A su regreso a México, tuvo la oportunidad de estar nuevamente junto a su hijo y darse cuenta de las actividades que él realizaba para obtener algún beneficio económico.

Bien recuerda el propio Don Roberto González cuando le dijo: “No, no, no hijo. Tú estás muy malcriado, mira, te la pasas en la calle con tus amigos”. Esta apreciación provocó que el niño Roberto fuera obligado a permanecer en casa y a conformarse con el peso de domingo que le daba su padre. Pero yo en aquellos días - recuerda Don Roberto González- con lo que vendía me ganaba entre diez y doce pesos ¡yo sólo!, que para entonces era un dineral, no me podía conformar con un peso de domingo.

Roberto González padre decide entonces enviar a su hijo a una escuela militarizada, a donde pudiera conocer la disciplina, muy a pesar de la negativa del niño. Sobra decir que el pequeño Roberto no pasó mucho tiempo bajo esa clase de régimen, y que pronto estuvo de vuelta en casa decidido a trabajar.

Así, a los 11 años, Roberto González Barrera abandona los estudios para colaborar en el almacén de víveres que había fundado su padre; fue ahí donde reafirmó sus habilidades como vendedor que después le serían tan útiles.

A los 15 años de edad, aún al lado de su padre, recibía un sueldo y al mismo tiempo estaba al frente de sus propios negocios, que consistían en comprar y vender diversos productos, actividad que desarrolló hasta los 18 años.

Fue en esa época cuando por una diferencia entre ambos, él y su padre deciden separarse, por lo que el joven Roberto González ingresa a Petróleos Mexicanos (PEMEX). Adscrito al área de Exploración viajó a Veracruz en donde realizaba actividades como chofer, encargándose del trabajo que nadie quería aceptar, el traslado de explosivos. Debido al riesgo que significaba, ese era el trabajo mejor pagado en esos días, así que lo acepté.



EL NACIMIENTO DE UN COLOSO

La inquietud empresarial del joven Roberto lo impulsó a entablar amistad con uno de los empresarios de la zona, dedicado a fabricar aceite de coco. Así que las ganancias que le significaba su arriesgado empleo, le permitieron en un periodo relativamente corto asociarse con aquel empresario en su fábrica de coco y obtener buenos resultados.

Sin embargo, tras permanecer dos años en Veracruz, contrae paludismo, lo que alienta su retiro de PEMEX a pesar de que le ofrecían la jefatura de campo en Ciudad Victoria, Tamaulipas. Al mismo tiempo, terminó su sociedad en la fábrica de aceite de coco, por lo que recibió la significativa suma de 200 mil pesos. Al regresar con su capital a Cerralvo, su madre lo convenció de establecerse ahí nuevamente y buscar asociarse con su padre, a quien le compró la mitad del negocio familiar.

Con el producto de esa sociedad, los González, padre e hijo, emprendieron nuevos proyectos. Compraron una planta de luz con la que electrificaron Cerralvo y poblados vecinos; adquirieron una planta de hielo, comercializaron productos lácteos y adquirieron un cine, además de contar con el negocio de víveres.

Es en 1948 cuando inicia la historia formal de lo que hoy es GRUMA. En ese año surge el encuentro de Roberto González Barrera con el maíz, pues decide emprender un viaje a Reynosa, Tamaulipas, con la finalidad de vender los saldos de la tienda de víveres. Al llegar a su destino, llamó la atención de Don Roberto un artefacto muy artesanal que se encontraba en el lugar donde descargaron la mercancía; con él se molía el nixtamal seco para producir harina.

Al preguntar por ese polvo que salía del rústico aparato, le informaron que se trataba de harina para hacer tortillas, y que representaba negocio únicamente en los tiempos de la pizca de algodón, debido a la llegada de un gran número de trabajadores que generaba ventas de 15 toneladas en un mes.

Y hace memoria: “Vi el producto, me gustó, recordé que sólo conocía los molinos de piedra, no había tortillerías como en la actualidad, en ese entonces era un comal grande con seis u ocho señoras que preparaban, repartían y vendían las tortillas.”



EL NACIMIENTO DE UN COLOSO

Don Roberto llevó una prueba de la harina a su padre quien, por ser un investigador nato, se entusiasmó por lo que tenían frente a ellos: “Sentimos que había industria”. Desde luego, no se equivocaron. Hoy en día, la tortilla hecha con harina de maíz es uno de los productos de mayor consumo en México. Así que el molino fue vendido a los González en 75 mil pesos, cantidad que representaba en ese tiempo una inversión mayúscula, para luego darse a la tarea de trasladarlo a Cerralvo, la cuna de MASECA.

Ese fue el inicio de años de esfuerzo e investigación, en los que Roberto M. González Gutiérrez dedicó gran parte de su tiempo a mejorar las características de aquel aparato que habían adquirido y a mejorar la calidad de la harina que producía.

Mi padre, que era un ingeniero nato al que le gustaba la investigación por naturaleza, pensó que lo primero era elaborar un buen producto, recuerda Don Roberto. Pero lograrlo nos llevó a vender la planta de luz, la de leche, la de hielo, el cine, y hasta llegar a empeñar los juguetes rotos de mis hijos. La situación era difícil, se acababa el financiamiento.

En cierto momento, cuando no quedó nada que vender, un amigo de su padre, el general Bonifacio Salinas Leal, militar acreditado y Gobernador de Nuevo León, les tendió la mano. Para mí el general fue como un segundo padre, sin más garantías nos tuvo confianza y se enamoró del producto, nos prestó dinero y así empezó a surgir esto.

Gracias a la tenacidad de su padre, el proceso tecnológico logró dar buenos frutos, mientras que Roberto hijo se dedicaba a impulsar las ventas de lo producido, el negocio empezó a crecer. Cuando se alcanzaron niveles aceptables de ventas, una buena calidad de harina y maquinaria confiable, se trasladaron a Monterrey y luego a Acaponeta, Nayarit, donde Don Roberto González Gutiérrez se encargó de dar a conocer el producto. Cuentan que en ese entonces iba tienda por tienda ofreciendo una atractiva garantía: si no se le vende no me lo paga.



EL NACIMIENTO DE UN COLOSO

Ya establecido en Nayarit tuvo que retirarse de la empresa por problemas de salud, a los 50 años de edad. En tanto, Roberto González Barrera seguía adelante. A los 30 años de edad ya era Director General, su padre le vendió su parte y la sociedad continuó con el general Salinas Leal quien, antes de morir, también le vendió su participación.

Dice Don Roberto que para prosperar, es necesario amar lo que se emprende, y así surgió la necesidad de estar preparados sobre diversos temas de administración y finanzas, pues junto a su padre y su socio aprendió que la investigación es determinante. Mi padre me enseñó algo valiosísimo: “La investigación es la madre del desarrollo de un país, de una empresa o de una persona.”

Roberto González Barrera, orgullosamente nuevoleonés, es considerado hoy un hombre de maíz y del maíz, que vive apasionado y enamorado de su industria: GRUMA S.A. de C.V., la cual ha logrado fortalecer durante 50 años, gracias a su esfuerzo y tenacidad.

* * *

