

SPANISH NEWSBITES, JULY 27, 2008

The New World Conquers the Old (Part 2/4)

Some of the biggest companies in the world may be ones you've never heard of. We read daily about the increasing importance of Chinese and Indian industry to the global economy, but Latin America too has its share of influential multinationals. Spanish NewsBites continues with the second part of its four-part mini-feature on how the New World may be starting to conquer the Old by looking at the story of the Mexican multinational, Cemex...

El patrón de crecimiento es similar. En muy pocos años **la mayoría de** estos gigantes, **brasileños y mexicanos el 90%**, pero también chilenos y argentinos, **ha pasado de ser** empresas domésticas a tener presencia en **decenas** de países. El enorme mercado inicial de sus países de origen, 185 millones de personas en el caso de Brasil y 105 en el de México, **ha resultado ser** la plataforma ideal para el **salto** a Estados Unidos primero, Europa, Asia y África.

Cemex es la pionera y **líder**. **A finales de los 80** era una empresa familiar **mediana** de producción de cemento. Los años 90 **suponen** la expansión de las exportaciones y las **adquisiciones**. La **compra** de dos grandes cementeras españolas en 1992 la convierten en líder en este país. En **el año del 500 aniversario del “descubrimiento”**, Cemex ponía la **bandera** de México en tierra española. En 2001 salta a Estados Unidos con la compra de Southdown. ¿**Cómo** trabaja? La compra de la británica RMC, la mayor **cementera** del mundo, en 2005 **permitió ver** la eficacia de su **gestión**. En 60 días Cemex consiguió hacer funcionar su planta cementera de Rugby al 100% de su capacidad. **Nunca antes** había funcionado a más del 70%. El “Cemex Way” se caracteriza por la innovación en los modelos de gestión y organización, más que en la innovación en el producto. **Cualquier idea puede ser rentable**. A principios de los 90 su mayor **desafío** era la rapidez. ¿Cómo **entregar** lo más rápido posible sus **pedidos**? Sus ejecutivos visitaron el **centro de llamadas de emergencias médicas** de Houston. Nada nuevo, buenos GPS y eficaces **sistemas informáticos**, pero su combinación suponía un nuevo modelo logístico. Hoy la empresa garantiza sus entregas en 20 minutos. “Cemex es más rápido que Domino’s Pizza”, afirmaba *Los Angeles Times*. Hoy, 102 años después, con 70.000 empleados y presencia en 50 países, es **la tercera cementera** del mundo y la primera por ventas en Estados Unidos.
(Continuará...)

patrón de crecimiento growth pattern

la mayoría de most of

brasileños y mexicanos el 90% 90% of them Brazilian and Mexican. Adding *el* + percentage like this is an easy way of indicating percentages in Spanish.

ha pasado de ser have changed from being. (The subject, *mayoría*, is singular, hence the verb is *ha* and not *han*.)

decenas tens. Be careful about the similarity of decenas (tens) to docenas (dozens).

ha resultado ser has turned out to be

salto leap

líder One of many words, like *fútbol*, borrowed from English and phonetically transcribed.

A finales de los 80 At the end of the 80s

mediana medium-sized

suponen mean

adquisiciones acquisitions. Spanish drops the *d*.

compra purchase

el año del 500 aniversario del “descubrimiento” The American continent was not, of course, “discovered” by Columbus. He just happened to bump into it.

bandera flag

Cómo As the question word “how”, *cómo* needs an accent.

cementera cement producer

permitió ver *here*: showed

gestión management

Nunca antes Never before

Cualquier idea puede ser rentable Any idea can be profitable

desafío challenge

entregar to deliver

pedidos orders

centro de llamadas de emergencias médicas medical emergency call center

sistemas informáticos computer systems

la tercera cementera the third largest cement producer. The adjective (“largest”, “most important”. etc.) can be implicit in Spanish.