

Fecha
28.04.2017Sección
EconomíaPágina
16

Gruma en la boca del lobo

ESCRITORIO
DE
NEGOCIOSCARLOS
MOTA

Opine usted:

Twitter:

@SOYCarlosMota
motacarlos100@
gmail.com

Una de las empresas más destacadas en el complicado escenario del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) es **Gruma**, la firma con sólido dominio en el terreno de la harina de maíz y las tortillas. Un fenómeno peculiar ocurrió en los últimos dos días: exactamente al mismo tiempo en que Donald Trump dejaba que se 'liberara' la información que publicó el portal Político en el sentido de que EEUU abandonararía el TLCAN —para recular ayer por la mañana tras los telefonemas con Peña Nieto y Trudeau—, la empresa mexicana lanzaba esta joya de su pie firme en el reporte trimestral:

*“Las inversiones de **GRUMA** durante el primer trimestre de 2017 fueron US\$58 millones, destinadas principalmente a (1) Estados Unidos, para la construcción de una planta de tortilla en Dallas, la expansión de la planta de harina de maíz en Indiana, y la expansión de la planta de tortilla en Florida...”*

Invertir tanto dinero en proyectos nuevos, detonados en el mismo trimestre en el que Donald Trump tomaría posesión y lanzaría sus amenazas contra el TLCAN, es una de las acciones más atrevidas y meritorias que se recordarán de esta etapa de estrés e incertidumbre previa a la renegociación. Quién lo habría dicho: mientras muchos empresarios cancelan o suspenden sus inversiones en tanto no haya una renegociación terminada,

Gruma sale a invertir en EEUU.

Este arrojito de la empresa que encabeza José Antonio **González**

Moreno debe tener tres condiciones mínimas: mucho dinero en caja, mucho apetito por el creciente mercado de ese país, y mucha (y muy fría) inteligencia para comprender que el mercado agroalimentario de ambos países es complementario y no es ni será el centro de la renegociación del Tratado. De eso nos enteramos recientemente. Parece que **Gruma** lo sabía de tiempo atrás.

Gruma es una empresa más importante de lo que se le ha querido hacer ver en los últimos años. Trascendió con éxito a su fundador. Sus resultados de esta semana reflejaron su camino: “Durante el primer trimestre **GRUMA** continuó expandiendo sus operaciones, logrando aumentos en volumen de ventas en todas sus subsidiarias con excepción de **Gruma** Centroamérica. El crecimiento en volumen, aunado a la depreciación del peso, permitieron a **GRUMA** obtener mejores resultados en sus ventas netas, UA-FIRDA y utilidad neta.”

Gruma debería tener una voz muy escuchada en la renegociación del TLCAN. Ojalá ocurra.

** Esta es mi última columna para EL FINANCIERO. Tomo unos renglones de este texto para agradecer al Sr. Manuel Arroyo Rodríguez que me haya invitado a este proyecto editorial, y que me haya permitido publicar y hacer televisión en esta empresa durante los últimos cuatro años. Y al lector: infinitas gracias. Hasta pronto.*

Página 1 de 1
\$ 43600.00
Tam: 200 cm2