

Fecha 23.10.2017	Sección Termómetro Económico	Página 2
----------------------------	--	--------------------



A **Gruma** le gusta el vodka

Una pausa

Bien precavidos

A **Gruma** le gusta el vodka

Durante la inauguración de la planta número 75 de **Gruma** en el mundo, ubicada en Stupino, Rusia, el presidente y director general de la compañía, **Juan González Moreno**, aseguró que esta fábrica, “es un claro testimonio de nuestro compromiso a largo plazo con este país”.

Ante el gobernador de la Región de Moscú, Alexey Vorobiev y la embajadora de México ante la Federación de Rusa, Norma Pensado Moreno expresó que es el inicio de una inversión que traerá nuevas oportunidades de empleo a Stupino y a dicha región de Moscú.

Gruma lanzó su marca global Mission en Rusia en el 2014 e invirtió 50 millones de dólares en la construcción de esta planta que cuenta con los más altos estándares de calidad y seguridad alimentaria de la industria y con lo que se convierte en el mayor inversor mexicano en Rusia.

En un comunicado, informó que esta planta en Rusia producirá anualmente más de 50,000 toneladas de tortilla de trigo y frituras de maíz utilizando materias primas y granos cultivados en Rusia, inicialmente dará empleo a 265 personas e indirecto a más de 90.

Bien hechos

La compañía mexicana Revko, especializada en *gadgets*, accesorios y electrónicos hechos en el país, registrará este año un crecimiento de alrededor de 30%, gracias a la mayor preferencia del mercado hacia productos nacionales por su calidad.

Esta empresa originaria de Jalisco integra 15 marcas, de las cuales ocho son propias como: Acteck, Mobifree, Balam Rush, Bleck, Edge Systems, Evorok, Truebasix y Klans.

Según la empresa, ha crecido 30% en promedio anual y que su éxito se debe precisamente a que han sabido entender y asimilar las necesidades de los usuarios.

Una pausa

La industria de restaurantes en la Ciudad de Méxi-

co registraba antes del sismo del 19 de septiembre, un crecimiento de 6% anual en cuanto a la apertura de nuevos establecimientos, tendencia que se podría re-tomar hacia el 2018, destacó Hugo Vela.

El presidente de la Cámara Nacional de la Industria de Restaurantes y Alimentos Condimentados (Canirac) recordó que en los días inmediatos al movimiento telúrico, muchos establecimientos vieron afectada su operación por estar cerca de zonas acordonadas.

Sin embargo, prácticamente ya todos están en operación y los inmuebles ya han sido revisados, por lo que es seguro asistir a ellos.

Recordó que los restaurantes ubicados en la zona Roma-Condessa, el corredor de Álvaro Obregón-Parque México y en la calle de Ámsterdam, registraron en las primeras semanas tras el siniestro, “una disminución de hasta 70% en ventas”.

Bien precavidos

La venta de planes de previsión funeraria crecerá este año entre 25 a 30%, debido a una mayor conciencia y cultura de la prevención en México, expuso el director general de Grupo Gayosso, Carlos Lukac.

Recordó que en los años 70, Gayosso fue la primera funeraria en el país en ofrecer paquetes e introducir la modalidad de previsión y hoy en día, la tecnología permite a más personas acceder a éstos con el pago de mensualidades y un servicio integral que incluye el lugar final de descanso.

El director general de la compañía con más de 142 años de servicio, recordó que a raíz del sismo del 19 de septiembre, se ofreció más de una docena de servicios gratuitos para las víctimas del siniestro.

Añadió que Gayosso fue la primera funeraria en operar en México y en la actualidad está presente en más de 21 ciudades, además de contar con la Red Gayosso, que se integró con las principales agencias en diversas metrópolis del país, para impulsar la profesionalización del sector.

Este año, las inversiones por parte de la empresa una de las 10 más grandes de su rubro en el mundo superan los 300 millones de pesos.



Fecha 23.10.2017	Sección Termómetro Económico	Página 2
----------------------------	--	--------------------

Se acabó

En Hermosillo, Sonora estuvieron de manteles largos, de fiesta, pues. Se graduaron 26 participantes de organismos operadores de agua del estado que tomaron el diplomado del Programa Base para la Administración de Servicios Públicos que ofreció el Banco de Desarrollo de América del Norte. Todo eso fue en las instalaciones del Tec de Monterrey en la entidad.

Y es que el diplomado era necesario, ya que se tiene que reconocer que los gobiernos municipales muchas veces no saben como cobrar impuestos en sus regiones y algunos dicen que eso es mucho por la cercanía con los contribuyentes. Es difícil decirle al compadre o al empresario de la región que debe pagar sus impuestos de una manera correcta, ya sea predial o agua. Muchas veces para los gobiernos municipales es más fácil extender la mano y esperar que papá gobierno, llámese gobernador o federación les manden los recursos necesarios para operar.

Nos dicen que se buscaba fortalecer las capacidades administrativas de los trabajadores locales, financieras y de liderazgo para lograr un organismo de servicios públicos óptimo. Los participantes entregaron tarea y todo y llegaron de municipios como Cajeme, Caborca, Guaymas, Navojoa, Puerto Peñasco, San Luis Río Colorado, entre otros. Enhorabuena.

accionesyreacciones@eleconomista.mx