

Fecha 24.02.2023	Sección Mercados	Página 19
----------------------------	----------------------------	---------------------

UN MONTÓN — DE PLATA —



#OPINIÓN

HERIDAS INFLACIONARIAS EN MASECA

En México, la empresa tuvo que hacer malabares en el trimestre para reflejar milimétricamente en el precio final de sus productos los costos

S

e corre el riesgo de que algún incauto –o algún malintencionado– quiera leer los resultados trimestrales liberados por Gruma esta semana como prueba fehaciente de que la reciente inflación en el maíz no le ha dado ni un rasguño a esta firma mexicana.

Podrían querer decir irresponsablemente que el crecimiento de 31 por ciento en utilidad de operación a nivel grupo, con sus 196 millones de dólares, son prueba de ello.

Pero sería un grave error. Si algo permitió que, en el trimestre reportado esta semana, se salvaguardara el desempeño global de esta empresa, fueron las ventas de su filial en Estados Unidos, que se catapultaron 690 millones de dólares a 890 millones de dólares durante el período, empujando la utilidad operativa 31 por ciento en aquel país.

Pero el caso de México es realmente lo que preocupa, porque la empresa tuvo que hacer malabares en el trimestre para reflejar milimétricamente en el precio final de sus productos los costos que ha ido enfrentando en esta temporada inflacionaria. De tal suerte, así como las ventas aumentaron 18 por ciento, también lo hicieron los costos, por el mayor precio del maíz, la energía y los combustibles. Pero no solo eso: los gastos en México se le dispararon 38 por ciento, por varios factores, incluyendo mayor gasto de logística y distribución.

El resultado para México fue que el desempeño de GIMSA se vio severamente dañado: la utilidad de operación cayó 12 por ciento, mientras que el indicador UAFIRDA cayó 7 por ciento. La firma lo comunicó así: “las presiones de costos,



Continúa en siguiente hoja

Página 1 de 2
\$ 54285.00
Tam: 235 cm2

Fecha 24.02.2023	Sección Mercados	Página 19
----------------------------	----------------------------	---------------------

incluidos los crecientes costos de distribución y logística en GIMSA, continúan superando el crecimiento de los ingresos y ejerciendo presión sobre la rentabilidad." Por eso a nivel grupal todo el crecimiento de la UAFIRDA provino de las operaciones fuera de México.

Es así como una crisis inflacionaria alimentaria se ve en los números para una empresa. Con esto aclarado ya nadie se puede inventar que hubo bonanza extrema de Gruma gracias a México o decir que sus accionistas hicieron su agosto cuando el maíz subió aquí de precio.

WORTEV

El modelo de inversión y aceleración de empresas del fondo Wortev Capital está generando muy buen resultado a cinco años de su lanzamiento por parte de **Denis Yris e Isabel Guizar**. La firma de inversiones ya tiene 10 empresas en su portafolio, en diferentes sectores como entretenimiento o alimentos. La meta para este año es crecer 25 por ciento. Ya es un referente.

GENOMMA LAB

La firma que fundó **Rodrigo Herrera** reportó un cuarto año récord en ventas y utilidades. Su flujo de efectivo llegó a mil 882 millones de pesos, y derivó en subidas de calificación crediticia de Fitch y HR Ratings. Y el 8 de marzo habrá un evento con inversionistas en la planta que tiene en el Estado de México.

TIKTOK: @SOYCARLOSMOTA

***Así como
las ventas
aumentaron
18%, también
lo hicieron
los costos***