



Santuario de los Girasoles Industria atractiva

El cultivo de 6 hectáreas de flor en Balancán, para un proyecto de producción de aceite, se convirtió en paseo

Texto: **LEOBARDO PÉREZ**
Fotos: **LUIS MANUEL LÓPEZ**

Balancán, Tabasco

Sobre la carretera Emiliano Zapata-Tenosique un tapete verde, salpicado de amarillo, rompe la monotonía del camino. Son seis hectáreas de girasoles, la flor que tiene la propiedad de girar hacia el sol para captar mejor su luz. El sembradío es un proyecto piloto para la producción de aceite comestible que desde hace dos años se con-

virtió en un atractivo turístico.

"Le doy gracias a Dios por permitirme ver esta belleza. En Europa hay varios países que tienen sembradíos semejantes, los he visitado", pero siento más emoción de hallarlos en Tabasco, mi estado, comenta Melida León Villasis, una mujer de la tercera edad, quien junto con varias amigas viajaron de Villahermosa hasta Balancán para admirar el famoso Santuario de los Girasoles.

Su amiga Naty Pereyra pide que este lugar no se cierre, sino por el contrario, que haya más santuarios que visitar. "Tabasco es un edén, pero no lo trabajamos. Esto es propiedad privada, si lo viera el gobernador, nuestros gobernantes, imagínate, esto sería una preciosidad como cosa turística", señala.

También la familia Durán viajó desde Ciudad del Carmen, Campeche, y del puerto de Veracruz para acudir a este santuario, agradeciendo que aún no se cobre la entrada.

El espectáculo dura aproximadamente 20

días, tiempo de vida de la flor, platica Víctor Correa Torres, propietario de la finca, quien está convencido de que en la vida hay que correr riesgos y él, con otros socios (entre ellos un agrónomo), los están corriendo con la plantación, que en redes sociales fue bautizada como el Santuario de los Girasoles.

El empresario detalla que Balancán es un municipio de tierra fértil que destaca por su producción de cultivos básicos como; maíz, arroz, sorgo y frijol. Además de hortalizas, como la sandía cuya producción incluso se exporta a Estados Unidos, pero nunca antes se había sembrado el girasol.

Añade que es quizá por la novedad del cultivo, que familias, grupos de amigos o personas en solitario, procedentes de varios municipios de Tabasco y de los estados vecinos como Campeche, Chiapas, Yucatán, Quintana Roo y Veracruz, llegan a la parcela demostrativa para tomarse fotos.

Sin embargo, refiere que el fin no es vender la flor o explotar los cultivos como un atractivo turístico, "buscamos la producción de aceite comestible". Aunque viendo cómo lo disfruta la gente podríamos pensar en dejar un área para visitas.

A raíz de que este grupo de empresarios se animó a sembrar girasoles, alumnos de la carrera de Ingeniería en Agronomía y catedráticos de la Universidad Popular de la Chontalpa (UPCH.MX), en el municipio de Cárdenas, hacen pruebas en otras localidades a fin de determinar si esas tierras son fértiles para la flor, porque para poder procesar aceite se necesitarían como mínimo 2 mil hectáreas.

El comienzo fue en el patio de su casa

La primera prueba en la siembra de girasol, Víctor Correa Torres la hizo en el patio de su vivienda; después, en 2015 se animó a llevar el proyecto a tres hectáreas; en 2016 y 2017 fueron cuatro y ahora suman seis hectáreas.

"Llevamos tres años de pruebas para primero saber el manejo y el control de plagas, así como de enfermedades y nos faltan dos años más", añade.

"Son 70 días que tarda en florecer desde que se coloca la semilla; sembramos el día 20 de enero; la preparación y la siembra se hace con maquinaria, en lo que se necesita mano de obra es para el corte de flores, que es de todos los días hasta que se termine la floración",

cuenta Víctor quien, además asegura que están contribuyendo a la creación de 15 empleos directos y muchos más indirectos.

Detalla que en este tiempo —tres años que llevan de prueba— no hay ganancias, porque cultivar cada hectárea cuesta hasta 15 mil pesos, incluyendo la compra de semillas de girasoles que este año son de Argentina, las anteriores fueron adquiridas en Estados Unidos. Reitera que el cambio de proveedor o de origen tiene como fin probar con varias especies para determinar cuál será la más viable para producir aceite.

"Realmente ganancia no estamos obteniendo gran cosa, si tú le echas cuenta a lo que cuesta, comparado con lo que vamos a sacar, vamos a ser muy poco. Estamos corriendo las pruebas y cada prueba tiene un costo, y si vemos que después de cinco años no es rentable lo dejamos, aunque la gente quiera que haya porque no es negocio", advirtió.

Correa Torres platica que para arriesgarse a la producción, deberían tener las extractoras de aceite como ocurre con la palma africana, ya que las empresas más cercanas están en Veracruz o Yucatán y los gastos de envío restarían ganancia a sus ventas.

Además, señala que busca que más productores de la zona se animen a sembrar girasoles y se pueda tener la capacidad de producción que se necesita para una planta procesadora en la zona.

Las ganancias se las llevan otros

El Santuario de los Girasoles se ubica a 8 kilómetros antes de llegar a Balancán, por la carretera Emiliano Zapata-Tenosique, se puede llegar en vehículo particular o salir en algunos de los tours que empresas de transporte implementaron desde 2016.

El tour, saliendo de Villahermosa, capital del estado, tiene un costo de 400 pesos por persona, incluye además una visita a la reserva ecológica Cascadas de Reforma (área de refugio del mono aullador negro —*Alouatta pigra*— y del coatí —*Nasua nasua*— y a una de las fincas donde se produce queso.

La entrada al lugar es gratis, lo único que el propietario logra comercializar es la flor que se vende a 50 pesos la docena, cuando en las florerías de la capital cada girasol llega a tener un valor de 40 pesos.

Este año también se venden *souvenirs* como tazas, playeras y gorras con la leyenda: "San-



tuario de los Girasoles”, que llevan una flor dibujada o una postal de los dos autos antiguos que fueron colocados por los dueños del lugar para hacerlo más atractivo.

El Santuario de los Girasoles es un espacio totalmente familiar, por lo que en el lugar no se admiten bebidas alcohólicas.

Al preguntarle al responsable de la finca por qué no vende su producto en las florerías del estado, el empresario responde: “No se les pueden comercializar a ellos porque ya tienen sus proveedores de otros estados o países”.

Las flores, los girasoles que no son comprados por los visitantes, que no se logran vender, por ahora no terminan en un envase de aceite, sino en una pasta que es elaborada para alimentar el ganado de la región. ●

“Llevamos tres años de pruebas para primero saber el manejo y el control de plagas, así como de enfermedades; todavía nos faltan dos años más de pruebas”

VÍCTOR CORREA
Empresario

“Le doy gracias a Dios por permitirme ver esta belleza. En Europa he visitado sembradíos de flores semejantes, pero es mejor hallarlos en Tabasco”

MELIDA LEÓN
Turista

ALBERTO AGUILAR

NOMBRES, NOMBRES Y... NOMBRES

#OPINIÓN

R

ECIÉN LE PLATICABA de la preocupación que hay en el sector agropecuario en torno al riesgo de que el gobierno acelere el ritmo de las negociaciones comerciales, más allá de las

consecuencias que puedan traer algunas determinaciones.

Al interior del Consejo Nacional Agropecuario (CNA), permea este sentimiento, mismo que **Bosco de la Vega**, su presidente, ya transmitió a **Ildelfonso Guajardo**, titular de ECONOMÍA.

Además se considera que hoy el enfoque debe ser el TLCAN y concluir la modernización del TLC con la UE, abriéndose un espacio para la firma de la Alianza Pacífico, y sobre todo para los acuerdos con Argentina y Brasil.

Tantos frentes de forma simultánea no aparecen como lo más recomendable, máxime que ni siquiera se ha definido lo relativo al mercado estadounidense, que es al que se dirige el 78.5% de nuestra producción agropecuaria.

Sin embargo los tratados no son la única preocupación para el sector primario. Como para el resto de los giros, está en el tintero el tema de las elecciones con la incertidumbre inherente, frente a la posibilidad del regreso del populismo.

El CNA ya ha tenido contactos con las tres principales fuerzas políticas que contienden vía **Alfonso Romo** y **Víctor Villalobos** por Morena, el queretano **Vicente Gómez Cobo** por el Frente Ciudadano (PAN-PRD) y **Baltazar Hinojosa** por el PRI.

De hecho ya se tienen en la agenda

dos fechas cerradas para reunirse con los candidatos. La primera para el 12 de abril con **José Antonio Meade**, con **Andrés Manuel López Obrador** el 3 de mayo y el encuentro con **Ricardo Anaya** aún está por confirmarse.



BOSCO DE LA VEGA

Hace unos días el CNA presentó su modelo de política pública para 2030 para fortalecer al sector, plataforma que se presentará a los candidatos.

La idea es llevarles propuestas que son fruto de 7 meses de trabajo con representantes y especialistas del sector.

En concreto hay 40 recomendaciones de política pública en un esfuerzo coordinado por los 6 vicepresidentes sectoriales del CNA: **Rogelio García**, **Luis Tejado**, **Luis Cetto**, **Homero Mélis**, **César Quezada** y **Fernando Medrano**.

Hay la convicción de que México puede ensanchar aún más su potencial exportador. Hoy somos el tercer actor más influyente de AL como productor agropecuario y tenemos el sitio 12 del mundo.

Somos líderes del orbe en aguacate, jitomate, chile, pimienta y pepino; segundos en limón; terceros en fresa y frambuesa; cuartos en nuez, y

quintos en cebolla.

Para consolidar el subsector agrícola hay todo por hacer para acercar los mecanismos de comercialización



a las cadenas de valor, mejorar la infraestructura en los estados productores, aumentar la producción de maíz y oleaginosas para reducir la importación y democratizar el crédito.

El sector pecuario carece de políticas de largo plazo, en el forestal se requiere revisar el tratamiento fiscal, en agroindustria falta inversión, en el ámbito hortofrutícola hay enormes pérdidas por

las limitantes en la cadena de frío, y en pesca la ilegalidad es el 60% de lo que se produce.

Así que el reto es construir políticas que mejoren la inversión, el encadenamiento productivo, la investigación y un mejor bienestar laboral con un salario digno.

Habrá que ver a la postre qué tanto de esto se traduce en acciones gubernamentales, y de lo contrario habrá que insistir.

**LOS TRATADOS
NO SON
LA ÚNICA
PREOCUPACIÓN
PARA EL SECTOR
PRIMARIO**

#CHINACASTIGA

Aplican arancel a productos de EU

NOTIMEX

MERK2@HERALDODEMEXICO.COM.MX

PEKÍN. China aplicará aranceles de entre 15 y 25 por ciento a 128 mercancías importadas de Estados Unidos, en respuesta a la decisión del presidente estadounidense Donald Trump de

imponer tarifas arancelarias a productos chinos por valor de hasta 60 mil millones de dólares anuales.

China impondrá a partir de hoy (lunes) aranceles a 128 productos importados estadounidenses, incluidas las frutas y carne de cerdo, informó

el Ministerio chino de Finanzas en su sitio web.

Aclaró que dicha medida está encaminada a equilibrar las pérdidas causadas por los aranceles impuestos por Estados Unidos sobre los productos de acero y aluminio que importa desde el gigante asiático.

“Con el objetivo de proteger nuestros intereses y compensar el daño causado por las medidas adoptadas por Estados Unidos, a partir del 2 de abril, China cesa sus obligaciones de reducir los aranceles aduaneros para 128 productos de siete categorías importadas de Washington”, afirmó. ■

PEKÍN CONTRAATAACA

China le pone aranceles a 128 productos de EU

EFE

Pagarán 15% en el caso de las frutas, y una tasa de 25% la carne de cerdo

PEKÍN. China anunció la imposición de aranceles comerciales a un conjunto de 128 productos estadounidenses, en respuesta a las tarifas que Washington anunció el mes pasado sobre las importaciones de acero y aluminio chinos por un monto de 60 mil millones de dólares.

Un conjunto de 120 productos, entre ellos frutas, frutos secos y vino, tendrán un arancel del 15%, mientras que productos porcinos y relacionados tendrán un arancel del 25%, según anunció el Ministerio de Comercio.

La medida es una respuesta a los aranceles impuestos por el gobierno de Donald Trump sobre el 25 % en las importaciones de acero y del 15 % en las de aluminio procedentes de China.

El Ministerio de Comercio chino urgió a EU a dar marcha atrás en sus me-



El régimen del presidente Xi Jinping tomó represalias comerciales /REUTERS

China ya había anunciado el 23 de marzo que impondría estos aranceles si EU seguía adelante con su plan de gravar el acero y aluminio chinos

didias contra el acero y el aluminio chinos, que según Pekín violan las normas de la Organización Mundial de Comercio (OMC) y a devolver los intercambios bilaterales a la senda de la normalidad.

El presidente chino Xi Jinping se reúne esta semana con el mandatario de Corea del Norte Kim Jong-un.

CASTIGARÁ 128 PRODUCTOS

China aplica a partir de hoy aranceles a EU

Tarifas oscilan entre 15 y 25%, son en respuesta al anuncio de Trump de imponer aranceles a las importaciones estadounidenses de productos chinos de US60,000 millones

Roberto Morales
EL ECONOMISTA

CHINA APLICARÁ aranceles de entre 15 y 25% a las importaciones de 128 productos originarios de Estados Unidos, en respuesta a la decisión del presidente Donald Trump de imponer tarifas a las compras foráneas de mercancía china por un valor de hasta 60,000 millones de dólares anuales.

Los aranceles se impondrán a bienes que incluyen frutas y carne de cerdo, informó el Ministerio chino de finanzas en su sitio web.

La medida está encaminada a equilibrar las pérdidas causadas por los aranceles impuestos por Estados Unidos sobre los productos de acero y aluminio que importa desde el gigante asiático.

“Con el objetivo de proteger nuestros intereses y compensar el daño causado por las medidas adoptadas por Estados Unidos, a partir del 2 de abril, China cesa sus obligaciones de reducir los aranceles aduaneros para 128 productos de siete categorías importadas de Washington”, afirmó.

El gobierno chino explicó que el arancel será de 15% para 120 pro-

El gobierno chino explicó que el arancel será de 15% para 120 productos, incluida la fruta, y de 25% para otros ocho productos, entre ellos la carne de cerdo.

ductos, incluida la fruta, y de 25% para otros ocho productos, entre ellos la carne de cerdo.

La Sección 301 de la Ley de Comercio de 1974 otorga a Estados Unidos la autoridad para imponer sanciones comerciales a países extranjeros que violan los acuerdos comerciales o se involucran en otras prácticas comerciales desleales.

Trump autorizó el 22 de marzo imponer aranceles a importaciones de productos originarios de China por un valor de hasta 60,000 millones de dólares anuales como compensación por supuesto robo de tecnología y secretos comerciales.

El argumento de la administración Trump es que estas políticas chinas perjudican a los innovadores en Estados Unidos y en todo el mundo al interferir con la capaci-

dad de los titulares de tecnología extranjera para establecer términos basados en el mercado en licencias y otros contratos relacionados con la tecnología.

Según la USTR, China parece estar incumpliendo las normas de la OMC al negar a los titulares de patentes extranjeras, incluidas las empresas estadounidenses, los derechos de patente básicos para evitar que una entidad china utilice la tecnología después de que finaliza un contrato de licencia.

Planteó que China parece estar violando las normas de la OMC al imponer términos contractuales adversos obligatorios que discriminan y son menos favorables para la tecnología extranjera importada.

A su vez, China argumentó que se trata de “medidas legítimas para seguir las reglas de la Organización Mundial de Comercio (OMC) y salvaguardar sus intereses”.

La medida fue adoptada en un intento por reducir el enorme déficit comercial de Washington con China, la segunda economía más grande del mundo, que en el 2017 alcanzó 375,000 millones de dólares.

■ En 4 años no ha variado el precio que se paga a productores por tonelada de maíz: Alcano Proponen nuevo esquema de costos de granos básicos

■ DE LA REDACCIÓN

Durante los cuatro años recientes el precio por tonelada de maíz no ha variado y se mantiene en 3 mil 800 pesos, monto que se pagó al productor por la cosecha del ciclo otoño-invierno 2017-2018. Por lo anterior, se requiere definir una nueva estructura de

costos y de precios para los granos básicos, propuso Raúl Pérez Bedolla, secretario general de la Alianza Campesina del Noroeste (Alcano).

Explicó que la producción del ciclo agrícola otoño-invierno representa 21.5 por ciento del total nacional de maíz blanco y amarillo, que suma 23.5 millones de

toneladas de maíz en los dos ciclos agrícolas, en una superficie de cosecha de 7.5 millones de hectáreas.

Pérez Bedolla explicó que los costos de producción en las entidades más tecnificadas son de alrededor de 35 mil pesos por hectárea, mientras en el sur sureste oscilan entre 12 mil y 16 mil pesos. Recordó que entre 1985 y 2011 se dejaron de sembrar 2.5 millones de hectáreas, lo que a su vez ha generado que la importación de alimentos sea cada vez mayor. De 2007 a 2012 las importaciones de alimentos fueron 65.5 por ciento superiores a las del sexenio 2000-2006.

Así, México este año puede

**“ENTRE 1985 Y 2011
SE DEJARON DE
SEMBRAR 2.5 MILLONES
DE HECTÁREAS”**

ocupar el primer lugar como importador de maíz, con 16 millones 500 mil toneladas, tanto de maíz amarillo como blanco y con ese volumen de grano el país rebasaría a la Unión Europea y a Japón en la compra de ese cereal en el exterior.

ALUMNAS DEL TEC DE MONTERREY EN PUEBLA

Crean bebida refrescante con elote que ayuda a expulsar cálculos renales

[NOTIMEX]

■ Daniela Contreras Guerrero y Ana Paola Balladares, estudiantes de Ingeniería en Biotecnología del Tecnológico de Monterrey en Puebla, crearon KAANA KIN, un saborizante en polvo a base de pelos de elote, para endulzar el agua y que ayuda a expulsar cálculos renales.

En entrevista explican que esta investigación surgió el año pasado como parte de la materia de Desarrollo de Alimentos y Bioproductos en el Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey (ITESM) en Puebla, a cargo de su asesora Mirna Sánchez.

“Prácticamente el trabajo surgió a raíz de un problema que tenía la familia de Ana Paola, quienes padecían de cálculos renales, y a raíz de eso la familia se acostumbró a consumir como agua de uso diario las infusiones a base de los pelos del elote”, relató.

Investigaron las propiedades del “remedio casero”, sobre todo para comprender por qué les ayudó a expulsar los cálculos de manera natural y sin tanto dolor. Encontraron que los pelos de elote poseen taninos; y el propósito de su trabajo no es hacer un fármaco sino una bebida refrescante y de buen sabor, con el extra de que no

le hará daño a la salud y en caso de padecer cálculos renales ayude a expulsarlos de manera natural.

En cuatro meses desarrollaron la planeación tecnológica, planeación económica y la validación con las normativas mexicanas para KAANA KIN, que en lengua maya significa Mar y Sol, respectivamente. Ya cuentan con el prototipo de polvo para lograr una bebida saborizante y poder competir en el mercado. El siguiente paso es continuar con el desarrollo del producto y estudiar diferentes canales de inversión, para lograr la compra de la maquinaria que les permitirá concretar el producto.

Contribuyen con jabalí a seguridad alimentaria

FRIDA ANDRADE

Criar y comercializar especies originarias de México, como el pecarí de collar (jabalí), es una opción para contribuir a la seguridad alimentaria en el País.

Este animal se adapta a los climas y a la dieta que les puede ofrecer el País (plantas y frutas) sin necesidad de importar insumos, por ello Melissa Morales, una joven emprendedora, impulsa su crianza en una pequeña granja de Morelos, a través del proyecto llamado Tajaku, Carne de monte.

“(Queremos) rescatar la cultura prehispánica que tenemos los mexicanos porque no le damos un valor, si nosotros le diéramos un valor a la biodiversidad mexicana, seríamos un México en potencia alimentaria”, destacó Morales.



Tajaku

■ El jabalí de collar consume plantas, frutas y algunos granos. Dicen que sería buena opción para diabéticos.

Aunque esta especie se puede adaptar a cualquier estado del País, sólo es consumida en el sur, ya que del centro al norte no es apreciada.

“La fauna mexicana, en particular es despreciada por los propios mexicanos para el consumo, todo lo que consumimos es vaca, borrego, cabra, gallina y conejo y todo eso lo trajeron los españoles,

entonces, nosotros queremos retomar nuestra comida prehispánica porque comíamos esto en esa época”, detalló.

Su objetivo es que deje de ser carne de autoconsumo y se comercialice masivamente en el País.

“Pensar en exportar todavía no lo hacemos porque creemos que primero es nuestro México y hay que ser autosuficientes nosotros y ya después para otros países”, afirmó Morales.

Del total de los alimentos que se consumen en México, sólo se produce, de manera interna, 55 por ciento, de acuerdo con datos del Consejo Nacional Agropecuario (CNA), pero organismos internacionales dicen que lo recomendable es 75 por ciento.



Frida Andrade

■ Alexa Ortiz y Melissa Morales (der.), son las emprendedoras del proyecto Tajaku, dedicado a la crianza del jabalí.

GUANAJUATO

Afectan al campo tomas clandestinas

IRAPUATO.- Arturo Contreras, líder de la Confederación Nacional Campesina, dijo que prevalecen los problemas con derrames de combustible en parcelas derivados de actividades ilícitas, lo que perjudica las tierras de los campesinos y amenazan su estabilidad económica.

Fernanda Garduño/El Sol de Irapuato



Los campesinos piden más seguridad
para su patrimonio/JESÚS GUTIÉRREZ

El principio del fin

Cargill da por terminada la manera de ganar dinero en el mercado agrícola.

GREGORY MEYER Y EMIKO TERAZONO

Un alto ejecutivo de Cargill, recientemente declaró que se lleva a cabo un cambio duradero en los mercados de materias primas agrícolas.

Cargill, con más de 100,000 millones de dólares (mdd) en ingresos, maneja y procesa decenas de millones de toneladas de cosechas y carnes al año. La compañía, con sede en Estados Unidos (EU), durante décadas dependió de una red de gran alcance de silos y puertos para mantener su ventaja como comercializador de granos y semillas oleaginosas.

“El modelo tradicional de negocios en la cadena de suministro agrícola se terminó”, dijo Gert-Jan van der Akker, presidente de la División de Cadena de Suministros Agrícolas de Cargill, en el FT Commodities Global Summit.

Van den Akker dijo que Cargill y sus rivales históricamente financiaron a los agricultores y acordaron comprar sus cosechas durante la temporada de cultivo. En la recolecta ello compraban los cultivos, los almacenaban en silos de la empresa y comercializaban el inventario. “Esperabas a que los mercados subieran y entonces los vendías. Y eso creaba los márgenes. Eso se terminó. Eso ya no existe”, agregó.

Sus comentarios pueden ayudar a resolver un debate sobre si las presiones financieras que enfrentan los grandes comercializadores agrícolas del mundo son un síntoma de un mercado de grano temporalmente flojo o si refleja más cambios estructurales.

Gary McGuigan, presidente de comercio global de Archer Daniels Midland (ADM), un competidor de Cargill, dijo que la forma tradicional de comprar las cosechas en un origen y dejarlas en un puerto se volvió obsoleta.

“Simplemente no veo cómo ese tipo de cosas vaya a sobrevivir”, dijo McGuigan en una conferencia.

En la última década, las granjas se hicieron más grandes. Los agricultores, desde Ucrania hasta EU, invirtieron en activos de almacenamiento en forma de gigantescas bolsas de plástico o silos de metal corrugado, lo que les permite decidir cuándo vender los suministros a los comercializadores.

Los datos sobre los precios de las materias primas, el clima, los rendimientos de las cosechas y los flujos comerciales también se volvieron asequibles para los agricultores y los consumidores, por lo que disminuye el valor del conocimiento interno de los comercializadores de granos.

Los grandes comerciantes de granos siguen comprando cultivos a los agricultores, pero se adaptaron a los cambios. ADM, por ejemplo, desarrolló la “mercadotecnia de destino” con la que acerca a los clientes los suministros de granos. Cargill ofrece más servicios a los agricultores, como herramientas digitales para que sean una guía para los cultivos.

Los ejecutivos hablaron mientras se daba el regreso de la volatilidad a los mercados de granos debido a una sequía en Argentina. Van den Akker dijo que, después de las expectativas iniciales de una cosecha de soya de Argentina de 57 millones de toneladas, ahora esperaba que fuera de 40 a 45 millones de toneladas, o menos de 40 millones en el peor de los casos.

Los precios de la soya volvieron a subir por encima de 10 dólares por bushel (equivalente a 27.2 kilogramos). “Las cosas ya tocaron fondo”, dijo van den Akker.

40

MILLONES DE TONELADAS DE SOYA SE ESPERA QUE SE COSECHE EN LOS PRÓXIMOS AÑOS EN ARGENTINA

FT



“Se le sube” el valor a la tequilera José Cuervo

MIGUEL PALLARES

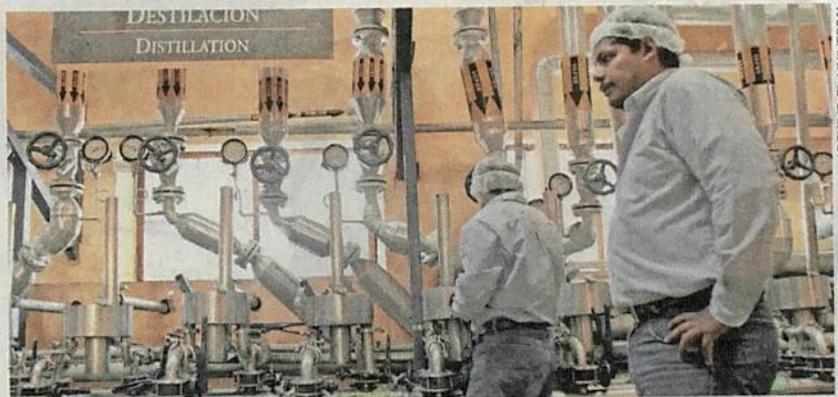
—miguel.pallares@eluniversal.com.mx

La tequilera mexicana José Cuervo se encuentra en su mejor momento en la Bolsa Mexicana de Valores (BMV) desde su debut en el mercado accionario en febrero de 2017.

Las acciones de la empresa en la BMV se intercambian arriba de los 36 pesos, lo cual representa un aumento de 17% en lo que va del año y de 15% en los últimos 12 meses. También para los últimos 30 días, la empresa reporta un aumento de 4% en su valor de capitalización.

Los títulos de José Cuervo tuvieron un precio inicial para su salida en Bolsa de 34 pesos; sin embargo, nueve meses después, en octubre de ese año, los papeles se intercambiaban en cerca de 29 pesos. Aunque con respecto a su precio de debut, José Cuervo muestra un rendimiento actual cercano a 8.5%, la firma se ha revalorado más de 27% en comparación con su precio mínimo de octubre.

En últimas fechas, Cuervo, por su clave de cotización, anunció la conclusión de la adquisición de la marca Whisky Pendleton de Hood River Distillers, que es una de las principales marcas de whisky súper premium en EU. La compra había sido anunciada



ARCHIVO EL UNIVERSAL

El año pasado fue positivo para Cuervo, porque la empresa tuvo un repunte de 0.3% en su volumen de venta, 6% en sus ingresos netos y 50% en sus ganancias netas.

en diciembre de 2017 y el pago fue por 205 millones de dólares. La noticia de la compra de activos en EU fue considerada en su momento como neutral por el Banco Ve por Más, porque “el tamaño de la transacción es reducida en términos de volumen, pues aportará al consolidado 1.3%”, informó la correduría en un reporte publicado en diciembre de 2017.

Otra noticia que dio José Cuervo en semanas recientes fue su reporte trimestral con datos positivos. De octubre a diciembre de 2017, la emisora mostró alzas de 4.3% en su volumen, 14% en sus ingresos netos, 25% en su flujo ope-

rativo Ebitda y 289% en sus utilidades netas. El año en su conjunto también fue positivo para Cuervo, porque la empresa tuvo un repunte de 0.3% en su volumen de venta, 6% en sus ingresos netos, 179% en su Ebitda y 50% en sus ganancias netas anuales. Cuervo destacó distintos logros en 2017, “incluyendo la oferta pública inicial”.

El buen desempeño de la acción, contrastó con el desempeño del Índice de Precios y Cotizaciones (IPC) en los últimos 12 meses, porque la principal muestra del mercado registra una tendencia a la baja desde inicios del año. ●