

SAGARPA

SECRETARÍA DE AGRICULTURA,
GANADERÍA, DESARROLLO RURAL,
PESCA Y ALIMENTACIÓN



**SECRETARÍA
SECTOR**

MARGINA TRATADO AL CAMPO

Capta agro 0.03% en IDE en 23 años

POR ALEJANDRO DURÁN

En los 23 años que tiene de vigencia el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), el sector agropecuario sólo captó el 0.3% -ni medio punto porcentual-, de la Inversión Extranjera Directa (IED), que ingresó al país en ese periodo.

De acuerdo con estadísticas de la Secretaría de Economía (SE), los 534 mil 286 millones de dólares que ingresaron en total al país por concepto de IED del año 1994 (cuando entró en vigor el acuerdo comercial), al primer semestre de este 2017, apenas mil 698 millones de dólares se destinaron a la agricultura, ganadería, pesca y actividades forestales.

De esta manera, a lo largo de la vigencia del acuerdo, el monto anual de inversión foránea que ingreso al

La inversión extranjera directa no llega ni a medio punto porcentual

sector agropecuario en su conjunto pasó de 10 millones de dólares a 93 millones del año 1994 al 2016.

“El sector agrícola ha quedado marginal de la inversión en los años que tiene en marcha el acuerdo”, apunta José Luis de la Cruz, director del Instituto para el Desarrollo Industrial y el Crecimiento Económico (IDIC).

Y lo que sucede, es que, de acuerdo con cifras oficiales, el agro ha sido uno de los menos recursos foráneos ha recibido en los últimos 20 años. Incluso, en 2006 registró un saldo deficitario (es decir, salida de

inversiones), por un monto de dos millones de dólares. Tan solo en 2003 captó apenas un millón de dólares.

Asimismo, si bien el sector agropecuario comenzó a partir del 2010 a reportar montos de inversiones

con cifras de tres dígitos (115 millones de dólares en ese año), y lo cual se mantuvo por cinco años más, en 2016 volvió registrar números de dos dígitos (93 millones),

lo que, además, representó una caída de 42% con respecto a los 162 millones captados en 2015.

La inversión foránea pasó de 10 millones de dólares a 93 millones

ES EL CAMPO EL MENOS FAVORECIDO

Olvida el TLCAN al agro nacional

■ En 23 años de tratado comercial, el sector agropecuario apenas captó el 0.3% de la Inversión Extranjera Directa

POR ALEJANDRO DURÁN

En los 23 años que tiene de vigencia el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), el sector agropecuario solo captó el 0.3% -ni medio punto porcentual-, de la Inversión Extranjera Directa (IED), que ingresó al país en ese periodo.

De acuerdo con estadísticas de la Secretaría de Economía (SE), los 534 mil 286 millones de dólares que ingresaron en total al país por concepto de IED del año 1994 (cuando entró en vigor el acuerdo comercial), al primer semestre de este 2017, apenas mil 698 millones de dólares se destinaron a la agricultura, ganadería, pesca y actividades forestales.

De esta manera, a lo largo de la vigencia del acuerdo, el monto anual de inversión foránea que ingreso al sector agropecuario en su conjunto pasó de 10 millones de dólares a 93 millones del año 1994 al 2016.

“El sector agrícola ha quedado marginal de la inversión en los años que tiene en marcha el acuerdo”, apunta José Luis de la Cruz, director del Instituto para el Desarrollo Industrial y el

Crecimiento Económico (IDIC).

Y lo que sucede, es que, de acuerdo

El sector agropecuario comenzó a partir del 2010 a reportar montos de inversiones con cifras de tres dígitos (115 millones de dólares en ese año), y lo cual se mantuvo por cinco años más, en 2016 volvió registrar números de dos dígitos (93 millones), lo que, además, representó una caída de 42% con respecto a los 162 millones captados en 2015

con cifras oficiales, el agro ha sido uno de los que menos recursos foráneos ha recibido en los últimos 20 años. Incluso, en 2006 registró un saldo deficitario (es decir, salida de inversiones), por un monto de dos millones de dólares. Tan sólo en 2003 captó apenas un millón de dólares.

Asimismo, si bien el sector agropecuario comenzó a partir del 2010 a

reportar montos de inversiones con cifras de tres dígitos (115 millones de dólares en ese año), y lo cual se mantuvo por cinco años más, en 2016 volvió registrar números de dos dígitos (93 millones), lo que, además, representó una caída de 42% con respecto a los 162 millones captados en 2015.

De acuerdo a datos de la SE disponibles del año 1999 al primer semestre de este 2017, por actividades básicas, mientras que el agro captó el 0.3% del total de la IED que ingresó al país en ese lapso, la minería captó el 5.6; la electricidad, agua y suministro de gas el 1.8; la construcción el 3.8 y las manufacturas el 48.9%.

Incluso, a nivel de subsectores, resulta que el rubro de Comercio mayorista captó 3.5% de la IED total, porción sustancialmente mayor al 0.3 que captó el agro.

En contraparte, los subsectores que mayor inversión captaron (en términos porcentuales), fueron la fabricación de equipo de transporte que

recibió el 12.3% del total, mientras que a las instituciones de intermedio crediticia y financiera no bursátil se canalizó el 13.2% del total de la IED. Cabe mencionar que al interior del sector agropecuario, de 1999 al primer semestre de 2017, la agricultura captó 649 millones (0.1% del total de la IED que ingresó al país en ese lapso), mientras que la cría y explotación de animales 664 millones (0.1%), el forestal apenas 900 mil dólares y la pesca un millón de dólares (sin un impacto para fines estadísticos ambos casos), y el rubro de servicios relaciones a acti-

93
MDD

es el monto de ingreso
al agro mexicano por
IDE en 23 años

vidades agropecuarias y forestales 293 millones de dólares (el 0.1%).

De acuerdo con el Consejo Nacional Agropecuario (CNA), la falta de certidumbre jurídica en la tenencia de

la tierra es uno de los factores que limite el ingreso de mayor inversión en el sector agropecuario.

La organización considera necesario fortalecer el Estado de Derecho, impulsar el financiamiento a dicho sector y ampliar la oferta de insumos energéticos a precios competitivos.

Pilgrims y Cargill son algunas de las empresas trasnacionales del sector agrícola que han sabido aprovechar las oportunidades arancelarias que abrió el TLCAN para los productos mexicanos en los mercados estadounidense y canadiense.



“Conviene más el TLCAN a EU en materia agrícola”

ARIADNA GARCÍA Enviada
—politica@eluniversal.com.mx

●●● **Ensenada, BC.**— Su vida está entre la tierra y la semilla de tomates. Todos los días buscan cómo mejorar los invernaderos y la tecnología que deben aplicar para el beneficio del producto.

No les preocupa si el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) se acaba, su producción los protege.

Aunque confían en que el acuerdo comercial entre México, Estados Unidos y Canadá no se acabará, porque, al menos por la parte alimenticia, conviene más a la Unión Americana que a las otras dos naciones.

“Si el Tratado de Libre Comercio se acaba, no va a ser por la parte de producción agrícola. Lo que los estadounidenses tienen en su mesa para comer, la gran mayoría se siembra en México”, comentó el empresario tomatero Jaime Parada Ampudia.

La llegada de Donald Trump a la presidencia de Estados Unidos, añadió, y sus constantes declaraciones negativas hacia el acuerdo comercial con México y Canadá, sí ha llegado a poner nervioso al sector, pero existe confianza, porque el TLCAN, en materia agrícola, es necesario para los estadounidenses.

El sonorense radicado en Baja California se dedica a la cosecha de jitomate orgánico. Desde hace más de 25 años está involucrado en la agroindustria.

El TLCAN ha beneficiado a esta empresa tomatera mexicana, ubicada en el Valle de Maniadero, Ensenada, pero también la hizo entrar en una fuerte disciplina de control de inocuidad para los productos.

“A cada rato recibimos inspecciones, no solamente de las autoridades mexicanas,

también de las estadounidenses. Tenemos, además, que estar capacitando al personal y tomar medidas estrictas para evitar situaciones de bioterrorismo, por ejemplo”, expresó Parada Ampudia.

Don Rigoberto Solorio Mora también se dedica a la siembra de jitomate, entre otros productos. Su empresa, Heirloom Farm, se ha dedicado a hacer alianzas comerciales en Estados Unidos y se asesora, en materia agrícola, con expertos israelitas.

Tiene 22 años en el mercado, pero desde hace 17 no es sujeto de crédito en México, debido a que con la debacle económica mexicana de 1995, quedó endeudado y, en consecuencia, en el buró de crédito negativo.

Por ello es que se ha dedicado a buscar créditos, a través de alianzas, con estadounidenses y ello lo tiene hoy como uno de los principales proveedores de jitomates para los cruceros de Disney World.

De acuerdo con el Consejo Agrícola de Baja California, la exportación agroalimentaria de México a Estados Unidos se ha incrementado en los últimos meses, a pesar de la llegada de Donald Trump a la presidencia.

La cultura de la exportación hacia Estados Unidos, señala un documento del Consejo Agrícola, tiene como uno de sus más importantes pilares a la agroalimentación, área que ya genera sus propias divisas, solamente por detrás de la industria automotriz.

Es cierto, dijo, que hoy en día la balanza comercial está a favor de México, pero han sido muchos años de trabajo e intercambios entre las dos naciones.

Sin embargo, con las amenazas del gobierno estadounidense de salir del TLCAN, el sector agroalimentario inició diálogo con Argentina y Brasil para también mirar hacia el sur del continente. ●



Amenazas de Trump, sin efecto

Advertencias del gobierno estadounidense para frenar inversiones en México no han afectado gravemente; Tijuana atrae recursos de ese país

Texto: **ARIADNA GARCÍA** Enviada
Foto: **LUIS CORTÉS**

Tijuana, Baja California

La incertidumbre y desconfianza que generaron las primeras declaraciones de Donald Trump como presidente de Estados Unidos lograron ser ya superadas por el empresariado que ha decidido invertir en Baja California.

Envuelto en una dinámica binacional que hace de la zona una de las regiones más competitivas, Baja California no ha detenido su dinámica de trabajo a pesar de amenazas por acabar con el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), hacer más alto el muro que ya existe en la zona e incluso las alertas del Departamento de Esta-

do sobre seguridad en México.

De acuerdo con cifras del Inegi, el crecimiento económico en el primer trimestre de 2017 en Baja California, fue de 2.4% siendo el sector primario (agricultura, ganadería y pesca) el que más creció.

“Mucho tiene que ver con la ubicación geográfica, estamos en la parte más norte, somos la zona más importante en toda la frontera; mucho del tránsito que vive aquí [en Tijuana] y trabaja allá [en Estados Unidos] representa un ingreso importante para la ciudad, porque sus dólares aquí se multiplican y pueden consumir más”, comentó Kurt Honold, presidente del Consejo Coordinador Empresarial de Tijuana.

En entrevista con EL UNIVERSAL, Honold comentó que noviembre de 2016, cuando Donald Trump fue electo presidente y comenzó a hacer declaraciones en contra de México, impactó en los inversionistas.

“Ya traían su dinero, que normalmente tie-



nen por el crecimiento de economía de cada una de sus empresas, ya veíamos que venían, pero muchos dijeron: 'Mejor vamos a esperar, porque no sabemos qué va a pasar'. Si se detuvieron las inversiones, pero a los tres meses ya estaban de regreso. En Tijuana seguimos teniendo crecimiento importante de la economía gracias a inversión extranjera directa", dijo.

El problema, señaló, fue que la gente no tenía certidumbre de qué iba a pasar con la nueva administración y, en la actualidad, se sabe que se trata de negociar y así se debe entender.

Adriana Eguía, directora ejecutiva de Desarrollo Económico e Industrial de Tijuana (Deitac), aseveró que a pesar de las especulaciones que se han dado desde que Donald Trump tomó posesión de la presidencia estadounidense y con las renegociaciones del TLCAN, el sector industrial se fortalece en la ciudad.

"Desde enero, la gente con incertidumbre sí hizo una pausa en el sentido de las inversiones de muchas de las cosas que estaban en el camino para que fueran aterrizadas en Tijuana, se pararon por completo. No cancelaciones, pero sí en espera. De enero a marzo tuvimos un trimestre muy tranquilo, cuando típicamente, un año previo, empezamos con bastante más dinamismo", comentó.

Lo que llamó la atención de Deitac fue que el crecimiento de la ciudad se dio a través de empresas ya establecidas y no llegaron nuevas.

Sin embargo, añadió Eguía, para el segundo trimestre de 2017, ya con fechas establecidas para la renegociación del TLCAN, los inversionistas han comenzado a reaccionar.

Con la renegociación del acuerdo comercial entre México, Estados Unidos y Canadá, añadió, sigue habiendo incertidumbre.

"Lo que nosotros estamos invitando a hacer a las empresas es que analicen su caso de manera profunda y sepan exactamente en cuánto les va a salir en caso de que el TLCAN desapareciera por completo".

Si no hay tratado comercial, exclamó, no quiere decir que se va a caer todo lo ganado. En el caso de Tijuana, gran parte de su economía depende de lo comercial, seguido de la manufactura, la agricultura, entre otros.

Alertas

El pasado 22 de agosto, el gobierno de Estados Unidos actualizó, por primera vez en la administración Trump, la alerta de viaje que emite para sus ciudadanos que viajan o viven en México. A Baja California no le fue bien.

Kurt Honold y Adriana Eguía coinciden en que la seguridad en la entidad no está bien,

pero ello no representa un alejamiento de la inversión, del turismo o de crecimiento.

"Si tenemos un problema en Baja California, debido a que el narcotráfico sigue siendo un dolor de cabeza para el país, vemos que la estrategia de la Secretaría de Gobernación no está funcionando. Ya llevamos varios años con el mismo problema", consideró Kurt Honold.

Añadió, sin embargo, que esas alertas de viaje hoy en día no detienen el flujo de ciudadanos que cruzan de uno y otro lado de la frontera; la inversión sigue llegando a la región y la dinámica no se detiene.

Un gran pendiente

La frontera mexicana con Estados Unidos vive la desventaja frente a Estados Unidos, de los impuestos. En 2014 se le impuso 16% de IVA, más alto que en el resto del país.

"Vemos que en el tema de política pública las decisiones se toman de manera central, por eso incidimos y somos muy persistentes en que se nos tome en cuenta", indicó Eguía.

Kurt Honold puntualizó que uno de los pendientes es que la frontera norte del país cuente con una zona estratégica, porque sí existe desventaja. La gente, relató, llega a Tijuana y de inmediato quiere cruzar a Estados Unidos a comprar, porque encuentra las cosas más baratas. ●

"Si se detuvieron las inversiones, pero a los tres meses ya estaban de regreso. En Tijuana seguimos teniendo crecimiento importante"

KURT HONOLD

Presidente del CCE de Tijuana

Afirman ventajas en TLC con Solución de Controversias

Teme agro riesgos sin el Capítulo 19

#TLCAREVISIÓN

Permite resolver disputas de forma imparcial, rápida y sin abogados

FRIDA ANDRADE

De llevarse a cabo la propuesta de Estados Unidos de eliminar el Capítulo 19 de Solución de Controversias, con el que se cuenta en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), traería diversas dificultades para el sector agroalimentario del País.

Dicho capítulo permite que cuando alguno de los tres países que componen el TLCAN aplica aranceles por dumping o cuotas a las exportaciones de la otra nación, el afectado solicite que se discuta en un panel binacional que decida quién tiene la razón.

“En nuestro sector hay un mecanismo de resolución de controversias especializado en percederos que es muy ágil. Al salirnos del Capítulo 19 se pierde esta ventaja”, afirmó Mario Andrade, vicepresidente para Comercio Exterior del Consejo Nacional Agropecuario (CNA).

Se trata de una metodología establecida en la que

se brinda un laudo, a través de un árbitro que permite resolver de manera rápida los procesos de controversia, explicó.

Bajo esta vía se podría tardar hasta dos meses dicho proceso y no se requiere contratar abogados.

En cambio, la eliminación de este capítulo implicaría que los casos se tendrían que llevar a juicio, el cual es más tardado y costoso porque se necesita contratar abogados y habría gasto de traslado para acudir a las cortes locales en los diferentes países, detalló Andrade.

“La mayoría de estas controversias, sobre cuestiones antidumping de subsidios, se negociarían como EU quiere, en los tribunales estadounidenses”, afirmó José Carrillo, de la Academia de negocios internacionales de la Universidad Panamericana.

Carrillo dijo que el Capítulo 19 es un mecanismo imparcial y objetivo, así que si los casos se resuelven en los tribunales de EU se podría caer en la subjetividad y conveniencia para ese país.

Al dar soluciones favorables para EU, se correría el riesgo de que a México se ingresaran mayores volúmenes de alimentos a menores precios que los internos, con lo que contribuiría

Disputas en el campo

Los temas agropecuarios han sido de los más frecuentes para resolver bajo el Capítulo 19, ya que México y EU tienen una estrecha relación comercial en ese sector.



38.5%

de las disputas emprendidas por México, bajo el Capítulo 19, contra EU han sido por productos agropecuarios.

20%

de todos los agroproductos que EU compra provienen de México.

1,550

mdp diarios de alimentos vende México a Estados Unidos.

a desplazar la producción nacional.

Aunque la eliminación de este mecanismo podría ser una realidad, hasta ahora es una propuesta que no se ha puesto de manera formal en las mesas de negociación.

“Yo creo que hay que ver cómo van avanzando las mesas; ya hablaron ellos (EU) de

la eliminación del Capítulo 19, yo creo que atenta contra ellos mismos, pero mientras no esté en la mesa de negociación, pues no es nada seguro; pasa como los tuits de dejar el Tratado, mientras que no se aplique, pues hoy seguimos en las rondas de negociación; queda nada más como una amenaza”, concluyó Andrade.

LOS CAPITALES

EDGAR GONZÁLEZ MARTÍNEZ

GANADEROS Y LECHEROS CON DESVENTAJA EN EL TLCAN

Si bien es cierto que en la re-negociación del TLCAN México tiene la oportunidad de mejorar condiciones del sector lechero, los ganaderos de este sector no abrigan grandes esperanzas pues al gobierno mexicano, tradicionalmente le interesa más proteger otros sectores considerados fundamentales para la economía nacional. Por supuesto, a EU le conviene que la relación del sector lácteo permanezca igual, pues según datos oficiales en 2016 México adquirió cerca de ocho mil millones de libras de leche, que se importaron en forma de leche en polvo, queso, proteína de suero, lactosa y otros productos lácteos. Además, México compra el 31% del queso que produce EU.

Los ganaderos lecheros mexicano -no hay duda- están en franca desventaja con sus contrapartes en EU, Canadá, Nueva Zelanda y Unión Europea, esto es, sus principales competidores. Por ejemplo, los productores mexicanos no tienen créditos a tasa especiales o al 4%; carecen de transferencia tecnológica; no es considerado un sector prioritario; no existen apoyos a cooperativas; carecen de promoción al consumo; desconocen lo que son apoyos directos; y tampoco, por parte del gobierno, existe una administración de importaciones. En fin, los ganaderos lecheros podrían tener mejores ventajas fuera del TLCAN, negociando directamente con los países deficitarios en la producción de lácteos. Pero esperemos a ver cuáles son los resultados en esta nueva ronda de negociaciones.

TLCAN deja en 23 años ganadores, pero también perdedores

➔ El tequila, las industrias automotriz y electrónica, entre los más beneficiados

VALENTE VILLAMIL
villamil@elfinanciero.com

A cinco días de iniciar la tercera ronda de renegociaciones del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), el ambiente sigue empañado por la posibilidad de que Estados Unidos deje la mesa.

Ante este escenario, EL FINANCIERO realizó un análisis sobre los productos que han resultado ganadores con el tratado y para los que el TLCAN no ha sido 'miel sobre hojuelas'.

Los productores de granos en México no han podido hacer frente a los sistemas con los que en Estados Unidos produce maíz, sorgo y soya, coincidieron expertos. "Salimos perjudicados, porque nos metieron a competir con un país altamente subsidiado, con un país que tiene más oportunidades y aquí la política pública, a raíz del TLC, ha venido quitando estímulos", dijo Rubén Vázquez, líder del Frente Nacional de Productores de Granos Básicos.

La diferencia de sistemas de producción hace muy difícil que los agricultores mexicanos de granos compitan con sus pares estadounidenses, especialmente en maíz amarillo.

TAMBIÉN SE PIERDE EN CERDO Y POLLO

Dentro del sector agropecuario, los productores de cerdo también han pasado malos ratos, pues las importaciones de Estados Unidos, sobre todo de pierna, quitan mercado a los mexicanos, agregó Vázquez.

De 1999 a 2016, las importaciones de carne y despojos de cerdo se elevaron mil 225 por ciento.

En el caso de los productores de pollo, las compras de Estados Unidos crecieron 748 por ciento en valor en el mismo lapso.

Por otro lado, aunque la industria del calzado en México ha logrado consolidarse como un sector pujante, la realidad es que no ha podido despegar en exportaciones a Estados Unidos.

De los 2 mil 500 millones de pares de zapatos que importa el vecino del norte, sólo 18 millones es de México, menos del uno por ciento, estimó Luis Gerardo González, presidente de la Cámara de la Industria del Calzado del Estado de Guanajuato. La poca penetración que se ha tenido en el comercio exterior se debe, según especialistas, a que en realidad este sector es más maquilador que innovador.

LOS GANADORES

Del lado ganador está la bebida nacional: el tequila, de acuerdo con Javier Martínez, presidente de la

Asociación Empresarial de Mexicanos en Estados Unidos. "El consumo de tequila (en Estados Unidos) pasó de 4.7 millones de cajas (en 1994) a 15 millones (en 2015), más de 3 veces en este periodo", destacó.

El aumento del consumo de tequila en Estados Unidos se reflejó en México al pasar de 41 a 164 fábricas de tequila en ese mismo periodo, agregó el empresario.

Entre las industrias más beneficiadas están la automotriz y la aeroespacial, que se han logrado consolidar en las cadenas globales de valor, señaló de la Cruz.

En el equipo de los 'ganadores' se encuentran las manufacturas eléctricas y electrónicas, así como otro tipo de máquinas, que son los productos más exportados de México.

El año pasado 35 por ciento de las exportaciones del país fueron electrónicos y máquinas, con 134 mil millones dólares, seguidas del 26 por ciento de la industria automotriz, con 98 mil millones de dólares, según datos del Banco de México.

El común denominador es que estos sectores sí se integraron a las cadenas regionales de valor, promoviendo la fabricación conjunta de bienes y las exportaciones mexicanas.

— Con información de J. Valdelamar

NEGOCIACIÓN DEL ACUERDO

MÉXICO BUSCA PROTEGER ALIMENTOS

Negociadores mexicanos trabajan en una respuesta a propuestas informales de EU para incluir protecciones a productos frescos en la renegociación del TLCAN, dijeron dos personas conocedoras de la situación.

Una sugerencia de los negociadores estadounidenses fue facilitar a productores de alimentos de temporada la presentación de casos antidumping contra México, dijeron las personas, citando una presentación de funcionarios mexicanos tras la primera ronda de renegociaciones en Washington en agosto.

México busca crear su propia lista de productos por si Washington propone formalmente dar a los agricultores de frutas y hortalizas estacionales una mayor protección, agregaron.

Los negociadores mexicanos evalúan incluir las piernas de cerdo en su contrapropuesta, a través de posibles límites al volumen de exportaciones estadounidenses. Las piernas representan la mayor parte de las importaciones mexicanas de carne de cerdo estadounidense.

Algunos líderes agrícolas mexicanos han dicho que los sectores lácteo y avícola también podrían ser considerados sensibles, aunque esos productos no fueron mencionados por las fuentes informadas.

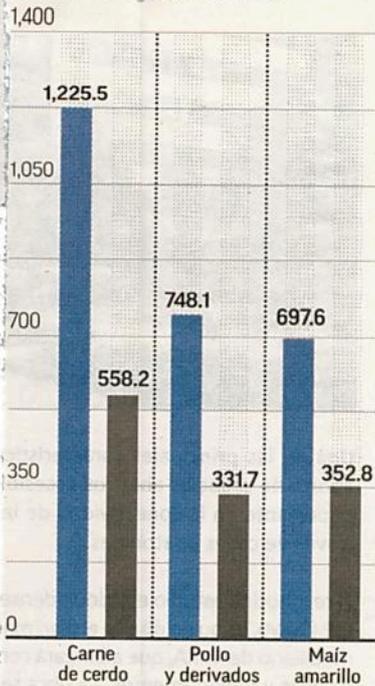
La posibilidad de que México responda con la misma moneda a una eventual propuesta estadounidense para limitar el comercio de productos frescos pone de relieve los riesgos de otorgar excepciones a determinados intereses.

—Reuters

LOS PERDEDORES

► Importaciones Var.% 1999-2016

● DÓLARES ● KILOGRAMOS



FUENTES: SIAVI Y BANXICO

NAFTA TERCERA RONDA

FALTAN CINCO DÍAS

489%

Crecieron las exportaciones de México a EU y Canadá entre 1994 y 2016.

235%

Aumentaron las importaciones procedentes de esos países.

1 Los sectores que se integraron a las cadenas de producción regionales muestran un desempeño favorable.

2 En algunos rubros del sector agrícola se perdió, por la alta competitividad de los productores estadounidenses.

EU QUIERE CAMBIARLO CADA 5 AÑOS

TLCAN quinquenal dañaría inversiones

POR ALICIA VALVERDE

alicia.valverde@gimm.com.mx

La propuesta de Estados Unidos de incluir una cláusula para ratificar cada cinco años la vigencia del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) no solamente causaría incertidumbre a las inversiones, sino que está fuera de contexto, así lo consideran productores del sector agropecuario y especialistas.

Rosario Antonio Beltrán Ureta, presidente del Consejo Nacional de productores de jitomate, dijo que rechazan la propuesta porque no se puede cambiar la historia de un país cada cinco años, pues no da certidumbre a las inversiones.

“A ninguna compañía o inversionista le va a interesar estar arriesgándose cada cinco años, necesitamos seguridad en lo que estamos haciendo, eso es lo más importante”, explicó a **Excelsior**.

Por su parte, Aribel

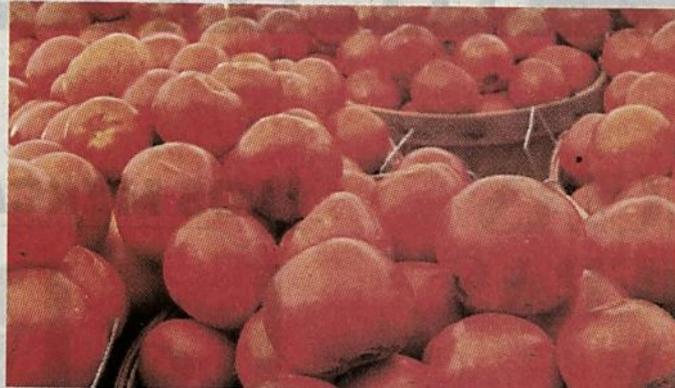


Foto: Archivo

Las ventas de azúcar y de jitomate a Estados Unidos se rigen por acuerdos de suspensión para evitar cuotas compensatorias.

Contreras Suárez, académica e investigadora de tiempo completo del Departamento de Estudios Empresariales de la Universidad Iberoamericana, campus Ciudad de México, calificó de infundado y fuera de contexto la propuesta de Estados Unidos, ya que el Artículo 2205 del

TLCAN permite a los integrantes abandonar el acuerdo después de seis meses de notificarlo por escrito.

Cuando uno de los tres países miembros: México, Estados Unidos o Canadá haya denunciado el acuerdo, permanecerá en vigor para las otras partes.

“Por lo tanto, una cláusula de esta naturaleza sale sobrando”, expuso.

En opinión de Beltrán Ureta, “son puras habladitas porque no se ha subido ningún tema agropecuario a las discusiones del TLCAN. Han sido comentarios fuera de la negociación”.

SENSIBLE

Actualmente, las exportaciones de jitomate y azúcar a Estados Unidos se rigen a través de “acuerdos de suspensión”, acuerdos bilaterales a los que se llegó para que no se impusieran cuotas compensatorias por *dumping* y subsidios a los productos mexicanos, a cambio de poner restricciones a los envíos.

Al tener acuerdos por separado, los dos productos agropecuarios serán excluidos de la renegociación del acuerdo comercial trilateral, vigente desde 1994 entre EU, México y Canadá.

IMPULSO

La producción de jitomate pasó de 2 mil 93 toneladas en 2006 a 3 mil 349 durante el año pasado.

Impulsa Alibaba aguacate en China

POR REDACCIÓN

Para promover el consumo de aguacate mexicano en China, ProMéxico y Tmall Fresh, la plataforma de venta en línea B2C de Grupo Alibaba, lanzaron una campaña digital.

ProMéxico informó que como parte de esta campaña, líderes de opinión y bloggers del país asiático pudieron degustar más de 100 platillos preparados con el producto mexicano, durante un evento recientemente transmitido en línea a cibernautas chinos.

El evento fue coordinado por la oficina de ProMéxico en Shanghái, la cual agradeció a Tmall Fresh por la promoción del consumo de aguacate mexicano y destacó la sólida demanda del producto en China, de 15 millones de aguacates al año, con un crecimiento anual de más de 200%.

Después del evento de lanzamiento, Tmall Fresh activó durante dos

Los consumidores chinos prefieren el aguacate de importación. Actualmente, México, Chile y Perú cuentan con protocolo fitosanitario para vender aguacate en China

días una promoción en sus principales plataformas virtuales, que resultó en la venta de 500 mil piezas de aguacate mexicano, que equivalen a 80 toneladas de este fruto.

ProMéxico, que promueve el comercio y la inversión internacional señaló que 75% de los consumidores del fruto en China son mujeres, en su mayoría motivadas por las propiedades nutricionales del producto y sus beneficios en la piel.

Las ciudades en las que se registra una mayor demanda del producto son Shanghái, Beijing, Hangzhou y Guangzhou.

Pág. 26 Col. _____ Secc. E.Y.N. Fecha. 11 8 SEP 2017



**ProMéxico y Alibaba
promueven aguacate en China.**
LEA MÁS eleconomista.mx/empresas

ProMéxico y Alibaba ya venden aguacate en China

Para promover el consumo de aguacate mexicano en China, ProMéxico y Tmall Fresh, la plataforma de venta en línea B2C de Grupo Alibaba, lanzaron una campaña digital el pasado 11 de septiembre.

ProMéxico informó que como parte de esta campaña, líderes de opinión y bloggers del país asiático pudieron degustar más de 100 platillos preparados con el producto, durante un evento transmitido en línea.

El evento fue coordinado por la oficina de ProMéxico en Shanghái, la cual agradeció a Tmall Fresh por la promoción del consumo de aguacate mexicano y destacó la sólida demanda del producto en China, de 15 millones de aguacates al año, con un crecimiento anual de más de 200 por ciento.

Después del evento de lanzamiento, Tmall Fresh activó durante dos días una promoción en sus principales plataformas virtuales, que resultó en la venta de 500 mil piezas de aguacate mexicano, que equivalen a 80 toneladas de este fruto. /NOTIMEX

#CHINA

PROMUEVEN CONSUMO DE AGUACATE MEXICANO

- Para para promover el consumo de aguacate mexicano en China, ProMéxico y Tmall Fresh, la plataforma de venta en línea B2C de Grupo Alibaba, lanzaron una campaña digital. ProMéxico informó que como parte de esta campaña, líderes de opinión y bloggers del país asiático pudieron degustar más de 100 platillos preparados con el producto mexicano, durante un evento transmitido en línea a cibernautas chinos. México es el principal productor de aguacate en el mundo. NOTIMEX



Fotos: Cuartoscuro

El aguacate mexicano, también en el paladar de los chinos.

Llega aguacate a China con ProMéxico y Alibaba

Para promover el consumo de aguacate mexicano en China, ProMéxico y Tmall Fresh, la plataforma de venta en línea B2C de Grupo Alibaba, lanzaron una campaña digital el pasado 11 de septiembre.

ProMéxico informó que como parte de esta campaña, líderes de opinión y bloggers del país asiático pudieron degustar más de 100 platillos preparados con el producto mexicano, durante un evento transmitido en línea a cibernautas chinos.

El evento fue coordinado por la oficina de ProMéxico en Shanghái, la cual agradeció a Tmall Fresh por la promoción del consumo de aguacate mexicano y destacó la sólida demanda del producto en China, de 15 millones de aguacates al año, con un crecimiento anual de más de 200 por ciento.

Después del evento de lanzamiento, Tmall Fresh activó durante dos días una promoción en sus principales plataformas virtuales, que resultó en la venta de 500 mil piezas de aguacate mexicano, que equivalen a 80 toneladas de este fruto.

El fideicomiso mexicano que

promueve el comercio y la inversión internacional señaló que 75 por ciento de los consumidores del fruto en China son mujeres, en su mayoría motivadas por las propiedades nutricionales del producto y sus beneficios en la piel.

Las ciudades en las que se registra una mayor demanda del producto son Shanghái, Beijing, Hangzhou y Guangzhou, expuso en un comunicado.

De manera previa, Chun Bo, empresa de venta en línea de productos alimenticios (orgánicos, verdes y no transgénicos), y ProMéxico llevaron a cabo un programa de actividades para promover la inclusión del aguacate en la dieta de los consumidores chinos, al exponer la diversidad de platillos que se pueden preparar con este alimento.

Como parte de ese programa, 50 personas pudieron cocinar y degustar platillos elaborados con aguacate como ingrediente base y, al final de la actividad que se llevó a cabo en el museo interactivo en el distrito de Huangpu, los platillos fueron clasificados y premiados por su sabor.

Buscan proteger alimentos

Los representantes mexicanos elaboran una lista, en la que incluyen frutas, verduras y las patas de cerdo, para protegerlos en caso de que EU imponga restricciones a sus productos.

Los negociadores mexicanos están trabajando en una respuesta a propuestas informales de Estados Unidos para incluir protecciones a productos frescos en la renegociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), dijeron dos personas conocedoras de la situación.

México busca crear su propia lista de productos por si EU propone dar a los agricultores de frutas y hortalizas estacionales una mayor protección, agregaron. Los negociadores mexicanos evalúan incluir las piernas de cerdo en su contrapropuesta, a través de posibles límites al volumen de exportaciones estadounidenses, mencionaron las fuentes consultadas.

Las piernas representan la mayor parte de las importaciones mexicanas de carne de cerdo estadounidense y se utilizan para elaborar algunos de los platos más populares del país, como tacos al pastor y carnitas. **Reuters**

México busca crear su propia lista de productos por si EU propone formalmente dar a los agricultores de frutas y hortalizas estacionales una mayor protección

Renegociar el TLCAN cada 5 años afectaría inversiones: Citibanamex

► Acabaría con la certidumbre de los socios ante la falta de continuidad en los acuerdos ► El 23 de septiembre inicia la tercera ronda de negociaciones en Canadá

[NOTIMEX]

La propuesta de Estados Unidos de renegociar el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) cada cinco años afectaría directamente la capacidad de la región para atraer inversión, advirtió Citibanamex.

La institución financiera refirió que a una semana de que empiece la tercera ronda de negociaciones del TLCAN en Ottawa, Canadá, el gobierno de Donald Trump propone una cláusula de extinción al Tratado, lo que obligaría a los socios a que cada cinco años se reconsiderara la continuación del acuerdo de libre comercio.

La respuesta casi inmediata, tanto de México como de Canadá, sus dos socios en el TLCAN, fue de rechazo, refirió la institución financiera en un análisis.

"Entendemos plenamente la inquietud; el éxito del TLCAN se explica en gran medida por el hecho de que ofrece un marco de cer-



"Entendemos plenamente la inquietud; el éxito del TLCAN se explica en gran medida por el hecho de que ofrece un marco de certidumbre a la inversión"

tidumbre a la inversión", comentó el grupo financiero propiedad del estadounidense Citigroup, al exponer que dicha cláusula afectaría directamente la capacidad de la región para atraer inversión.

Si además se considera que la autoridad negociadora que el Congreso de Estados Unidos otorga al presidente (TPA por sus siglas en inglés) tampoco es permanente (la actual vence en julio del próximo

año), el efecto sería aún mayor.

"Se trata en nuestra opinión de un ejemplo del tipo de desavenencias que marcan una negociación compleja: el 23 de septiembre inicia la tercera ronda de negociaciones en Canadá", refirió.

El escenario base de Citibanamex es que, fricciones aparte, las rondas de negociación llegarán a buen término hacia comienzos de 2018.

ProMéxico promueve aguacate en China

Para para promover el consumo de aguacate mexicano en China, ProMéxico y Tmall Fresh, la plataforma de venta en línea B2C de Grupo Alibaba, lanzaron una campaña digital el pasado 11 de septiembre. ProMéxico informó que como parte de esta campaña, líderes de opinión y bloggers del país asiático pudieron degustar más de 100 platillos preparados con el producto mexicano, durante un evento transmitido en línea a cibernautas chinos.

El evento fue coordinado por la oficina de ProMéxico en Shanghái, la cual agradeció a Tmall Fresh por la promoción del consumo de aguacate mexicano y destacó la sólida demanda del producto en China, de 15 millones de aguacates al año, con un crecimiento anual de más de 200%.

Después del evento de lanzamiento, Tmall Fresh activó durante dos días una promoción en sus principales plataformas virtuales, que resultó en la venta de 500 mil piezas de aguacate mexicano, que equivalen a 80 toneladas de este fruto. (Notimex)



» *China le hace frente a Apple*

» *Lea todo, hasta la letra chiquita*

» *Propuesta mezcalera*

Sabores exóticos

» De tuna, capulín, nanche, cacao, tejocote y natural son los sabores mexicanos con los que Mezcalavera busca dar a conocer su propuesta de mezcales a nivel nacional e internacional.

Según la empresa de Gustavo Martínez, al fusionar este tipo de bebida representativa del país junto con las frutas, "hacen el sabor que necesitamos".

Explicó que para llegar al producto final, en la segunda destilación se agrega el concentrado de frutas, se ensambla y se deja reposar tres meses en barricas de vidrio, para después envasarlo en su botella con diseño de calavera.

La idea de Mezcalavera nació hace un año, debido al gusto que siente por esta bebida, por lo que buscó a los maestros mezcaleros de Oaxaca, Estado de México y Puebla para concentrar en su producto lo mejor de los tres estados.

Hace dos meses inició la comercialización de esta bebida a través de sus redes sociales, aunque buscan en el corto plazo la entrada a tiendas de conveniencia. La botella tiene un costo de 500 pesos y los vasos de 100 pesos, que son de vidrio soplado hechos en Puebla.

FORTALECE MÉXICO RELACIÓN CON CANADÁ

POR SILVIA BAUTISTA

Ante la insistencia del presidente de Estados Unidos, Donald Trump, en relación a que su país abandonaría el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), México y Canadá se han dado a la tarea de consolidar su relación comercial, la cual se fortalecerá en medida de las necesidades de cada país, afirmó Martín Rodríguez Sánchez, presidente del Consejo Internacional de Empresarios (COINE).

El empresario explicó que Canadá representa una vía primaria para continuar la estrategia de di-

versificación de mercados que ha emprendido México, lo cual queda respaldado por los más de 10 millones de dólares en exportaciones hacia el país de la hoja de maple.

Asimismo, el presidente del COINE manifestó que las condiciones para llegar a la tercera ronda de negociación del TLCAN en Ottawa el 23 de septiembre, se han estado configurado de forma propicia para las dos naciones, al menos en lo que respecta a su relación bilateral, porque de continuar así, México podría exponencialmente mejorar sus situación respecto a Canadá como

su tercer proveedor y quinto comprador.

“Resultaría muy favorable para ambos países que sus relaciones comerciales se fortalezcan, ya que propiciarían la inclusión de cientos de empresas mexicanas y canadienses en las relaciones comerciales, para cubrir las necesidades de productos y ser-

vicios que regularmente México importa desde Estados Unidos. Ejemplo de lo anterior, la demanda de productos como trigo, cen-

teno, carne de cerdo, carne de res, habas de soja, hortalizas de vaina secas desvainadas, entre otros”.

Rodríguez Sánchez coincidió con las declaraciones de Armando Ortega, presidente de la Cámara de Comercio de Canadá en México, quien dentro del marco de la celebración por los 35 años de dicha organización, expre-

En un escenario extremo donde Estados Unidos se saliera, el TLCAN prevé que quedaría en vigor para México y Canadá

só que: “En un escenario extremo donde Estados Unidos se saliera, el TLCAN prevé que quedaría en vigor para México y Canadá”.

Respaldan derecho a la alimentación con mercado de productores

La Secretaría de Desarrollo Rural y Equidad para las Comunidades (Sedec) en conjunto con la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO), organizó este fin de semana el mercado de Productores, en el Parque de la Bombilla, donde se ofrecieron hortalizas, fruta, huevo, amaranto, miel, nopal y mole.

La titular de la Sedec Rosa Icela Rodríguez, mencionó que el gobierno de la Ciudad de México es la primera autoridad gubernamental en impulsar esta iniciativa en beneficio de las personas productoras del campo y de los residentes de la #CapitalSocial.

Comentó que con la asesoría técnica de la FAO, se logró acercar a las personas produc-

toras rurales de la capital directamente con los consumidores, eliminando el intermedia-rismo, como una forma de apoyar el derecho a la alimentación de los habitantes de la Ciudad de México.

Informó que el mercado de Productores estará hasta el domingo 24 de septiembre en el Parque de la Bombilla de 10:00 a 16:00 horas, las personas interesadas podrán adquirir hortalizas; fruta fresca y deshidratada; mermeladas y conservas de hongos; huevo de gallina y codorniz; carne de pavo y conejo; amaranto, miel, elotes, jugos, chocolate, dulces cristalizados, nopales, germinados, café, vainilla, mole, y plantas ornamentales, entre otros.

Sal de chapulín, traspasa fronteras

Con gran éxito en el mercado mexicano y estadounidense, Gran Mitla, productora y comercializadora de sal de chapulín artesanal, logró traspasar las fronteras más lejanas y ahora exporta a Canadá, Alemania, España, Australia y recientemente a Rusia y Japón, informó la socia y fundadora de la microempresa, Diana Corona.

La emprendedora dijo que la sal de gusano, o sal de chapulín, no es algo indispensable para el ser humano, sin embargo, han hecho un buen trabajo al crear la necesidad del producto y con ello hacer crecer la empresa, pero "no ha sido un camino fácil".

"Me llena de orgullo y satisfacción ver cómo ha crecido mi compañía. Es como tener el trabajo soñado. Me ha llevado a viajar y conocer gente de todo el mundo", afirmó.

Compartió que su aventura comenzó hace más de cuatro años de forma casual. "El padre de Gustavo, amigo y socio hacía la sal para consumo propio, pero familiares, amigos y conocidos ovacionaban el sabor especial que obtenía el tequila o mezcal al agregar la singular fórmula, fue entonces que Gustavo planteó la idea de producir y comercializar la receta de sus abuelos".

Comentó que "al principio fue

*Se exporta a países como
Canadá, Alemania,
España y Australia*

cuestión de regalar muestras a chei en bares, restaurantes y lugares relacionados con el mezcal: una vez que comenzaron los pedidos la mayoría de los clientes empezaron a encargar, pero pagaban después de 90 días como mínimo".

Refirió que el mayor obstáculo

que enfrentaron fue surtir los pedidos de los negocios que no pagan en el momento, pues es difícil volver a comprar la materia prima y sacar adelante la producción de otra empresa o restaurante.

"Entonces se tiene que recurrir a préstamos, financiamientos, programas de gobierno y créditos bancarios, aunque en este último, te piden dos años de antigüedad con el negocio", relató.

Corona indicó que aunque "no ha sido un camino fácil, pues se ha requerido de mucho trabajo, pasión y dedicación", la micro empresa ha logrado traspasar las fronteras más lejanas y ahora la sal de chapulín y de gusano de maguey es conocida y exportada a Canadá, Alemania, España, Australia y recientemente a Rusia y Japón.

Afirmó que su empresa ha crecido entre un 60 y 70% anualmente desde que comenzaron operaciones y este año esperan cerrar con un total de 15 empleados.

De acuerdo con la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (Condusef), las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MiPymes) generan el 72% del empleo y 52% del Producto Interno Bruto (PIB) del país.

Notimex



Unión Nacional de Cañeros, A. C., - CNPR Comité Ejecutivo Nacional 2014-2020

Se une a la pena que embarga a la
Familia Sánchez, por el sensible
fallecimiento de nuestro compañero
y amigo el Sr.

Adrián Sánchez Vargas

**Secretario General del Sindicato de
Trabajadores de la Industria Azucarera y
Similares de la República Mexicana.**

Acaecido el 15 de septiembre del año
en curso, en la Ciudad de México.

DESCANSE EN PAZ

**ATENTAMENTE
ING. CARLOS BLACKALLER AYALA
PRESIDENTE**

18 de Septiembre de 2017.



¡El dirigente, el amigo, el compañero, el hombre, el padre de familia. Huecos que no se llenan nunca.

ADRIÁN SÁNCHEZ VARGAS

...se ha ido y nos hará falta!

La Confederación de Trabajadores de México, lamenta profundamente su fallecimiento y se une a la pena que embarga a los compañeros miembros del

Sindicato Nacional de Trabajadores de la Industria Azucarera y Similares de la República Mexicana,

Bastión de nuestra Central, el cual dirigió con gran entrega, compromiso y con enorme convicción cetemista.

A su entrañable familia, nuestro más sentido pésame, rogando al Señor que les y nos conceda una pronta resignación ante su lamentable partida.

“Unidad y Trabajo”
Carlos Aceves del Olmo
Secretario General

PROFEPA

Resguardan mil 605 huevos de tortuga

POR PATRICIA RODRÍGUEZ CALVA

prc@gimm.com.mx

La Procuraduría Federal de Protección al Ambiente (Profepa) rescató mil 605 huevos de tortuga Golfina (*Lepidochelys olivacea*).

852 fueron localizados en distintas playas de la costa de Guerrero y 753 fueron decomisados a dos presuntos traficantes de vida silvestre marina, procedentes de Coyuca de Benítez.

En un operativo de la Profepa en Guerrero fueron recolectados 852 huevos en la playa El Revolcadero y playa Alfredo V. Bonfil, y fueron entregados a los campamentos tortugueros de los hoteles Princess (451) y Mayan Palace (401).

La Profepa informó que el Ministerio Público de la Federación entregó 753 piezas de huevos de la misma especie asegurados a dos personas que venían de Coyuca de Benítez.

IN VERSIONES



⌘ Buen pretexto

Las fiestas patrias fueron el mejor pretexto para gritar ¡viva México! acompañados de un tequila, bebida que no solo se consume con gusto en México, sino también en el extranjero. De acuerdo con el presidente de la Asociación Mexicana de Secretarios de Desarrollo Agropecuario, **Héctor Padilla**, el país exporta 70 por ciento del tequila a más de cien naciones, lo que se traduce en más de 180 millones de litros al año. Según datos de la Secretaría de Economía, hasta hace poco cada minuto se enviaban al extranjero 435 botellas de 750 mililitros, que representaban más de 70 mil fuentes de trabajo.

PORTAFOLIO DE FUTUROS

ALFONSO GARCÍA ARANEDA*

EL USDA lo hace de nuevo

La semana pasada, el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (USDA, por sus sigla en inglés) emitió su reporte sobre oferta y demanda a septiembre desconcertando al mercado con la información que proporcionó, ya que tras todos los problemas climatológicos que se han visto a lo largo del ciclo productivo, nadie esperaba que éste fuera a ser un reporte tan bajista y, sin embargo, el USDA salió a incrementar la expectativa de rendimientos, tanto en maíz como en soya, en lugar de reducirlos haciendo que simplemente los tableros se pintaran de rojo

Tal como sucedió en el reporte de agosto, los alcistas no confían en estos números, los cuales consideran son equivocados y esperan que el USDA los rectifique en el próximo reporte del mes de octubre.

Por lo pronto, esto es lo que es y éstos serán los números que prevalecerán hasta el mes entrante, marcando una clara tendencia a la baja; sin embargo, en un intento por evitar que el mercado se precipite, los alcistas se voltearon a Sudamérica para señalar que el norte de Brasil está seco, y que en Argentina hay excesos de humedad en la mayoría del territorio, lo que podría afectar al trigo más que al maíz y a la soya.

Sin embargo, los alcistas ganaron la partida el resto de la semana y tanto el maíz como el trigo lograron recuperar parte de las pérdidas generadas por el reporte del USDA, no así en el caso de la soya que cerró en terreno negativo el viernes pasado. Habrá que ver qué pasa, pero por lo pronto, vayamos a los números:

Para el caso de maíz a nivel mundial, el USDA de entrada le recortó a la oferta total 2.49 millones de toneladas para quedar en este ciclo 2017-18 en 1,259.59 millones de toneladas, mientras que por el lado del consumo, los recortes fueron mayores, siendo estos de 4.09 millones para ubicarlos en 1,057.13 millones de toneladas y dejar los Inventarios finales en 202.47 millones, o sea 1.6 millones más que el

mes anterior y por encima de los 199.5 millones que esperaba el mercado. Lo anterior significa un incremento, en tres años de 27.17 millones de toneladas.

A nivel Estados Unidos es donde las cosas se complicaron aún más, ya que les comentábamos que el USDA aumentó los rendimientos esperados de 10.64 a 10.66 toneladas/hectárea, lo que a nivel producción significó un incremento de 790,000 toneladas con respecto al ciclo anterior para quedar en 360.29 millones de toneladas y la Oferta Total en 421.25 millones.

Para el Consumo total, el USDA sacó las tijeras en rubros como el forrajero y el uso para etanol, mostrando una reducción de 1.27 millones de toneladas para quedar en 361.97 millones.

Así, los inventarios finales se incrementaron en 1.55 millones de toneladas quedando en 59.29 millones contra los 54.49 millones que esperaba el mercado.

Si bien es cierto que los inventarios de este ciclo son menores a los del ciclo anterior que fueron de 59.69 millones de toneladas, la razón inventarios a uso que nos indica porcentualmente el incremento de inventarios es de

16.38% contra 16.11% del ciclo anterior, o dicho en idioma humano, proporcionalmente, este año van a ver más inventarios de granos.

De hecho, las expectativas de precios según el USDA oscilaran en este ciclo entre 110.21 y 141.69 dólares/tonelada lo que nos indica que aún es buen momento para tomar coberturas.

Sólo cabe añadir que desde 1993, el USDA ha incrementado el rendimiento del maíz en 11 ocasiones de agosto a septiembre, y en esos años lo ha incrementado en ocho ocasiones del reporte de septiembre al de octubre, lo que simplemente vendría a acentuar las presiones a la baja.

Por lo pronto, el maíz ha caído desde julio pasado al cierre del viernes 13.80% o 23.13 usd/tonelada a plazo de marzo 2018, mientras que la soya ha perdido 5.82% y el trigo un espectacular 21.53% en el mismo periodo.

Sin duda la volatilidad seguirá al tope y las alzas son oportunidades para tomar coberturas, porque fundamentalmente, el USDA es bajista.

CONSUMO DE TEQUILA AUMENTÓ EN FIESTAS PATRIAS



Paisaje agavero en Tequila, Jalisco. Durante las recientes fiestas patrias aumentó el consumo de tequila, la bebida alcohólica del país más conocida en el mundo, señaló la Asociación Mexicana de Secretarios de Desarrollo Agropecuario. Agregó que ese producto es el favorito de 80 por ciento de hogares mexicanos y el país exporta 70 por ciento de la producción nacional a más de cien naciones, lo que se traduce en más de 180 millones de litros al año. "El tequila es la industria que ocupa el segundo lugar en exportaciones, luego de la automotriz", dijo el presidente de la asociación, Héctor Padilla Gutiérrez. Exportar en este rubro ha significado que cada minuto se envíen al extranjero 435 botellas de 750 mililitros y se generen más de 70 mil fuentes de trabajo, según datos de la Secretaría de Economía ■ Foto Arturo Campos Cedillo, con información de Notimex

cfvmexico_sa@hotmail.com

Ahora mi cultivo está más protegido

Hacienda te respalda

Gustavo Mendoza
Programa Pequeño Productor
Financiera Nacional de Desarrollo

**PORQUE QUEREMOS QUE
LO BUENO SIGA CONTANDO.**

www.gob.mx/haciendaterespalda