

Sector agropecuario

# Éxito de México en tomates y berries enciende choque en TLCAN

REDACCIÓN  
economia@elfinanciero.com.mx

En nueve años México aumentó en promedio 59 por ciento la exportación de berries y nueve por ciento las de tomate saladette y bola a Estados Unidos, lo que motivó la contienda de productores de Florida, que empujan a su gobierno a contener el acceso a estos productos en su país mediante ajustes al Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).

Las exportaciones de ambos frutos a ese país sumaron 2 mil 743 millones de dólares en 2016. En contraste, la producción estadounidense se encuentra estancada.

Esta situación motivó a empresas productoras a exigir a representantes gubernamentales su involucramiento, de acuerdo con declaraciones de Bosco de la Vega, presidente del Consejo Nacional Agropecuario (CNA) en México.

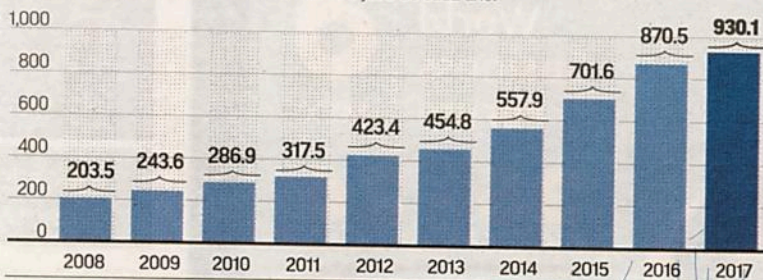
Uno de ellos es Reggie Brown, vicepresidente ejecutivo del grupo de productores Florida Tomato Exchange, quien asegura que los bajos costos laborales en México y las normas sobre plaguicidas son factores que juegan en contra de la producción en Estados Unidos.

“Entiendo que la gente dirá: si México puede hacerla más barata, que la produzcan. Pero hay pueblos

## Inunda mercado

Las exportaciones de frutos rojos (fresas, moras y zarzamoras) a EU siguen creciendo.

► Millones de dólares. Acumulado 12 meses a julio de cada año.



FUENTE: SIAVI

## NAFTA CUARTA RONDA

FALTAN OCHO DÍAS

**20%**

De los alimentos que consume EU son importados de México.

**1.55**

Mil millones de pesos diarios en alimentos exporta México a EU.

pequeños dependiendo de esto, y como estadounidense, esa es mi primera y principal preocupación”, dijo Brown a BLOOMBERG BUSINESSWEEK.

Su postura ha calentado la campaña política por las próximas elecciones en ese estado, impulsando a Adam Putnam, un aspirante republicano que hoy funge como comisionado de Agricultura y culpa a México de inundar con productos baratos el mercado estadounidense.

Pese a esta lucha, las negociaciones del tratado se mantendrán, opi-

nan analistas del Bank of America Merrill Lynch.

“Creemos que existe una baja probabilidad de que Estados Unidos se salga del TLCAN, dados los beneficios que reciben los productores de dicho país y el fuerte poder de cabildeo de algunos beneficiarios del acuerdo en Estados Unidos”, expuso el grupo financiero en un comunicado.

Su versión coincide con una carta enviada el 16 de agosto por productores agrícolas de Estados Unidos, México y Canadá a sus representan-

tes en las negociaciones. La misiva manifestó que el sector agrícola sufriría mucho por cualquier disrupción a las relaciones comerciales desarrolladas durante los últimos 23 años.

“Con la productividad de la agricultura creciendo más rápido que la demanda doméstica, los granjeros de Canadá, México y Estados Unidos dependen de los mercados de exportación para mantener precios y utilidades”, advirtieron los líderes de la Canadian Federation of Agriculture, la American Farm Bureau Federation y el CNA de México.

— Con información de  
Thamara Martínez y Jassiel Valdelamar

**LA PROPUESTA**  
**Productores de EU**  
**planean establecer**  
**ventas de esta-**  
**cionalidad en el**  
**intercambio de bie-**  
**nes agrícolas con**  
**Canadá y México.**

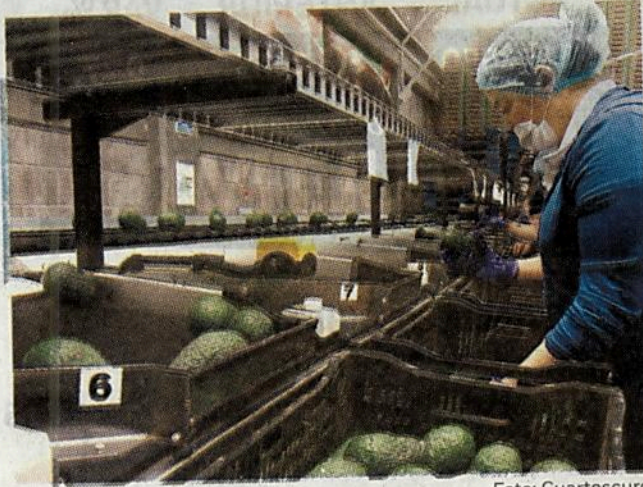


Foto: Cuartoscuro

Durante 2016, el rubro agroalimentario de México exportó a Estados Unidos 24.8 mil millones de dólares en mercancías.

## SECTOR AGROALIMENTARIO

### Piden parar búsqueda de mercados alternos

**Ven riesgos en avanzar con Argentina y Brasil**

**POR ALICIA VALVERDE**  
alicia.valverde@gimm.com.mx

El sector agroalimentario de México solicitó al gobierno federal terminar con las discusiones del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), antes de seguir avanzando en las negociaciones que sostiene con Brasil y Argentina para ampliar y profundizar el Acuerdo de Complementación Económica (ACE 53) y (ACE 6), respectivamente.

En opinión de Bosco de la Vega Valladolid, presidente del Consejo Nacional Agropecuario (CNA), México necesita dosificar los tratados comerciales por capacidad del gobierno y de la iniciativa privada.

“Lo que queremos es cerrar Europa (El Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea) y Estados Unidos y ya que concluyamos eso, pase lo que pase nos seguimos después con Sudamérica para hacer un buen tratado”, expuso en entrevista con **Excelsior**.

Refirió que a Brasil y a Argentina les interesa mucho el sector agropecuario mexicano, sobre todo a Brasil, que es una potencia en este rubro en

3.2

MIL MILLONES

de dólares es el superávit de México con Brasil en el rubro

América Latina, “por eso es un reto para nosotros y queremos llevárnosla con calma, como estrategia”.

Refirió que Brasil es uno de los mercados más grandes en el sector de azúcar, café, cítricos, así como en carne de res, cerdo y pollo.

Consideró como un error concretar la ampliación de los ACE 53 y 6, antes de concluir la revisión del TLCAN. “Si tenemos el 78.5 por ciento del comercio con Estados Unidos, por qué no esperar hasta diciembre para saber cuál es el futuro de ese gran porcentaje para luego pasar a Sudamérica (...) vamos a hacer un acuerdo limitado con el Sur y vamos a mandar señales a Estados Unidos de ‘ya cerré esto y ese país va a poder mover sus cartas porque ya tenemos compromisos hechos’”, detalló.

**Alejan problemas de tenencia de la tierra**

# Es agro poco atractivo a IED

**Invierten poco por falta mano de obra y tierras poco fértiles en algunos estados**

FRIDA ANDRADE

Pese a que México se ha convertido en un exportador exitoso de algunos productos agropecuarios, no ha sido suficiente para atraer inversión extranjera al sector.

De 1999 al primer semestre de 2017, el sector agropecuario recibió mil 609 millones de dólares de Inversión Extranjera Directa (IED), lo que representó apenas 0.33 por ciento del total que llegó al País en ese periodo, según datos de la Secretaría de Economía.

Aunque hay actividades que sobresalen por los montos de IED, como la cría y explotación de animales (con 644 millones de dólares) o los cultivos de hortalizas (con 399 millones de dólares en el periodo), en el resto del sector casi es inexistente la inversión.

La tenencia de la tierra y problemas relacionados han representado dificultades, dicen analistas.

Una de las razones por las que se invierte menos

## Poca inversión foránea

Junto con servicios educativos y de salud, el sector agropecuario es de los que tiene menor Inversión Extranjera Directa (IED) en el País.

**IED POR SECTOR**  
(Millones de dólares)

SECTOR	MONTO (DE 1999 A PRIMER SEMESTRE DE 2017)
<b>AGROPECUARIO</b>	<b>1,609.0</b>
Construcción	18,348.1
Comercio	35,519.5
Industrias manufactureras	238,147.0
Minería	27,156.7

Fuente: SE

en las actividades del sector agropecuario es porque la mayoría de los predios que se podrían destinar a estas labores, por ley, son territorios ejidales o comunales, es decir, hay menos oferta de los que podrían comprar los inversionistas privados, explicó Pablo Romero, analista en macroeconomía en el Instituto Politécnico Nacional (IPN).

Además, gran parte de lo que sería la mano de obra, es decir, los campesinos, no están en México, pues han migrado a otros países donde tienen mejores salarios,

agregó Romero.

Otro aspecto es que no todas las tierras de México son aptas para el desarrollo agropecuario, por ejemplo, en el caso del norte, las regiones son desérticas y es costoso introducir los sistemas de riego, dijo el analista.

También tiene que ver el factor cultural, pues si el inversionista extranjero decide rentar las tierras y mano de obra de algún campesino para cambiar de producto y el dueño siempre ha sembrado cierto cultivo, difícilmente se adaptaría al cambio.

# El arte de negociar... con Trump

**COORDENADAS**

ENRIQUE QUINTANA



La renegociación del Tratado de Libre Comercio de Norteamérica tiene un problema de fondo: al final de cuentas, se trata de **negociar con Donald Trump...** con todo lo que eso implica.

El representante Comercial de Estados Unidos, Robert Lighthizer, sabe que necesita **quedar bien con su jefe**, el presidente Trump. E incluso, los negociadores que están por debajo de él, asumen la carga de los planteamientos de Trump, aunque sepan que son irracionales.

Había la esperanza de que en el nivel técnico hubiera un buen entendimiento de los asuntos concretos, aunque siempre estuviera el riesgo de que Trump echara los acuerdos para abajo.

Pero, por lo visto, nadie quiere perder su trabajo y en los asuntos cruciales **están tratando de interpretar los dichos de Trump** y su insensato propósito de terminar con el déficit comercial de Estados Unidos.

El secretario de Economía, **Ildefonso Guajardo**, en diversas ocasiones ha expresado, de manera muy precisa, que, si en algún momento percibe que es necesario, tomará la **decisión de levantarse de la mesa**, lo que hasta ahora no ha ocurrido.

No sabemos todavía si el endurecimiento

de la posición de los negociadores norteamericanos tenga que ver con **una táctica de negociación**—lo más probable—o como le comentábamos ayer, con la construcción de la decisión de abandonar el Tratado.

Trump y su equipo no van a negociar mostrando sus cartas. Uno de sus objetivos será siempre **inspirar temor** y la sensación de que hay que andarse con cuidado porque si en algún momento se les hace enojar pueden regresar a la posición inicial, de abandonar el Tratado.

**Lo peor que pudiera hacer** el equipo negociador de México es **caer en el juego** de los negociadores estadounidenses.

Habrá que dejar muy claro que nuestro país no aceptará condiciones que les sean desventajosas y hay que **poner en acción a los aliados que tenemos en Estados Unidos**.

En algún momento hay que llamar de nuevo a Sonny Perdue, el titular del Departamento de Agricultura. Se trata de uno de los pocos que parece no importarle diferir de Trump, y señalarle de nuevo el riesgo que corren sus agricultores.

Y, si esa llamada se complementa con negociaciones del gobierno mexicano con proveedores de granos de otros países, entonces el efecto puede ser mayor.

Hay que activar nuevamente a los empresarios del sector minorista, para que vuelvan a presionar a favor del Tratado.

En suma, **hay que subir el costo político que pagaría Trump** por la decisión de salir del TLCAN y al mismo tiempo exponer las opciones que tiene México aun sin este arreglo comercial.

Y, todo esto, no para pretender salir realmente. **Nos conviene y nos interesa que el Tratado siga**, sino para dejarle ver a los negociadores y al propio Trump, que no nos atemorizan sus bravatas.

Hay que seguir negociando, con argumentos sensatos y bien contruidos, y esperar que si alguien toma la decisión de irse—que es diferente a levantarse de la mesa en cierto momento—sea el gobierno norteamericano.

Al mismo tiempo, **tener un 'libro blanco'**, bien detallado y preparado, con todas y cada una de las acciones que México emprenderá en caso de que Trump cometa la insensatez de dar por terminado el Acuerdo, incluyendo desde la comunicación a los mercados financieros hasta la definición de proveedores, posibles clientes, y los términos de la OMC para todos los productos y servicios que seguiremos comerciando con EU.

Opine usted:  
enrique.  
quintana@  
elfinanciero.  
com.mx

Twitter:  
@E\_Q\_

PERSPECTIVA GLOBAL

>  
GABRIEL CASILLAS\*



## Salida del TLCAN no sería catastrófica

Han terminado las primeras tres rondas de renegociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). Juzgando por las conferencias de prensa que han brindado el Secretario de Economía, Ildefonso Guajardo, la Secretaria de Relaciones Exteriores de Canadá, Chrystia Freeland y el Representante de Comercio de EU (USTR), Robert Lighthizer, las negociaciones van por buen camino. Mi escenario base es que las negociaciones llegarán “a buen puerto” y en un tiempo récord. Es decir, que el nuevo TLCAN 2.0 o NAFTA (North America Free and Fair Trade Agreement) respetará los principios básicos que fundamentaron la versión original. En otras palabras, que se preservará el espíritu de libre comercio con el que afortunadamente se construyeron los principios de renegociación del USTR, sin entrar en temas de acceso a mercado como aranceles, tarifas, cuotas y cupos. Por otro lado, mi escenario base también contempla que las renegociaciones terminarán a más tardar en enero de 2018.

No obstante lo anterior, considero que existen dos riesgos relevantes. Por un lado, si bien los equipos de negociación entienden perfectamente las más que intrincadas, interconectadas relaciones entre los tres países, el equipo norteamericano tiene “órdenes” muy específicas de reducir los déficits que EU tiene con México y Canadá. En este sentido, por más que existan teorías de

libre comercio, probadas, que datan desde las épocas de la independencia de los Estados Unidos, no se ha podido convencer al Presidente de EU que un déficit per se no es algo negativo para una economía. En mi opinión, ese es el mayor riesgo. El primer riesgo es que las negociaciones “no vayan para ningún lado”. En otras palabras, que con el afán de cumplir dichas “órdenes” y a la vez, haberse “atado de manos” a no negociar temas de acceso a mercado —que son las herramientas más eficientes para lograr ese objetivo—, que las negociaciones se empantanen. Por otro lado, está el riesgo que enfrenta una baja probabilidad de ocurrencia, pero con un —al menos aparente—, altísimo nivel de impacto. Este riesgo es que el Presidente Trump decida salirse del TLCAN cualquier día de estos.

No sería tan catastrófico para México. No tengo duda de que si se llegara a materializar el riesgo de que EU se quiera salir del TLCAN —con un escandaloso tuit de Trump, por ejemplo—, el tipo de cambio peso-dólar y los precios de las acciones que cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores tendrían un comportamiento adverso y bastante significativo. Sin embargo, creo que la fuerte depreciación del peso y la caída de los precios de las acciones no duraría muchos días, debido a dos factores: Por un lado, a que una salida unilateral del TLCAN por parte de Trump no sólo provocaría el enojo de un sinnúmero de políticos

Opine usted:  
Twitter:  
@G\_Casillas

y empresarios importantes en EU, sino que probablemente detonaría una controversia constitucional. Recordemos que en el artículo 1º de la constitución de los Estados Unidos está establecido que "...el comercio entre naciones foráneas está regulado por el Congreso...", por lo que una decisión ejecutiva de salirse enfrentaría este litigio. Si bien Trump podría defenderse utilizando el episodio en el que el expresidente Reagan dejó un tratado similar con Japón en los ochentas, considero que al menos la disputa legal dilataría significativamente la salida de EU del TLCAN, si es que la iniciativa de salida del TLCAN no termina por ser bloqueada legalmente.

Por otro lado, gracias a que México ha aprendido a hacer comercio internacional con el TLCAN, el tratado per se ya no es "la panacea". En otras palabras, existen formas alternativas de continuar con las relaciones comerciales. Sí, éstas tendrían un mayor costo, pero en promedio no es mucho más alto. Por ejemplo, cuando la automotriz alemana Audi desea exportar la camioneta Q5 —hecha en México—, a EU o Canadá, puede hacerlo por dos vías: (a) La "ventana" TLCAN —si es que cumple con todos los requerimientos, incluyendo la regla de contenido de origen de 62.5 por ciento de contenido de Norteamérica (que incluye autopartes, mano de obra, energía, etc)—, sin pagar arancel alguno; o (b) puede exportarla vía la ventana OMC (Organiza-

ción Mundial de Comercio o WTO), pagando el arancel de "nación más favorecida", que es 2.5 por ciento en promedio. Hoy por hoy, con "las cosas como están", si por alguna circunstancia Audi no cumple, por ejemplo, con el 62.5 por ciento de contenido de Norteamérica —porque tuvo que importar un mayor número de autopartes de Europa, por ejemplo—, entonces puede exportar la Q5 por la ventana OMC, pagando un arancel y listo. Cabe señalar que de acuerdo a información de la Secretaría de Economía, alrededor de un 40 por ciento de los bienes que México exporta a EU se llevan a cabo utilizando la ventana OMC, a pesar de que la ventana del TLCAN se encuentra abierta. Si bien el arancel promedio de "nación más favorecida" es bajo (2.5 por ciento), sí hay casos en donde es mayor (o menor), por lo que hay sectores o bienes en particular que sufrirían (o se beneficiarían) más que otros.

Al final del día, considero que la cordura de quienes se encuentran directamente relacionados con los temas de comercio internacional en EU, así como algunos de sus asesores y académicos, persuadirán a que el presidente Trump no deje el TLCAN y el proceso de renegociación llegue a su fin pronto y mejorado. Sin embargo, en caso de que EU sí decidiera salirse del TLCAN, no sería catastrófico para México.

\*El autor es director general adjunto de Análisis Económico y Relación con Inversionistas de Grupo Financiero Banorte y presidente del Comité Nacional del Estudios Económicos del IMEF. Las opiniones que se expresan en esta columna no necesariamente coinciden con las del Grupo Financiero Banorte, ni del IMEF, por lo que son responsabilidad exclusiva del autor.



## PROTEGEN A LA TORTUGA ANTE PESCA



**Sinaloa.**— En los puertos de Mazatlán y Topolobampo, previo al inicio de la temporada de pesca de camarón en altamar, la Profepa concluyó la certificación de Dispositivos Excluidores de Tortugas (DET) para que esta especie escape cuando se vea atrapada en una red de pesca. La procuraduría certificó 521 embarcaciones camaroneras con 3 mil 59 DET instalados en sus redes.



**GRANOS Y OLEAGINOSAS**

	APERTURA	CIERRE	CAMBIO	VOLUMEN	INT. AB.
<b>MAÍZ</b> * CENTAVOS DE DÓLAR POR BUSHEL 5,000 BUSHELS POR CONTRATO [1]					
DIC17	352.50	351.50	-1.00	171,081	801,954
MAR18	365.25	364.25	-1.00	31,220	247,809
MAY18	373.75	373.00	-0.75	8,513	97,973
<b>TRIGO</b> * CENTAVOS DE DÓLAR POR BUSHEL 5,000 BUSHELS POR CONTRATO [1]					
DIC17	455.00	444.75	-10.25	73,885	248,371
MAR18	474.25	463.25	-11.00	20,413	83,771
MAY18	487.25	476.50	-10.75	6,457	32,998
<b>SOYA</b> * CENTAVOS DE DÓLAR POR LIBRA 60,000 LIBRAS POR CONTRATO [1]					
NOV 17	959.50	957.25	-2.25	99,000	335,322
ENE18	970.25	967.75	-2.50	33,094	119,982
MAR18	979.50	977.00	-2.50	14,053	78,850
<b>EXÓTICOS</b>					
<b>CAFÉ</b> * CENTAVOS DE DÓLAR POR LIBRA 5,000 LIBRAS POR CONTRATO [1]					
DIC17	128.50	127.20	-1.30	801	105,411
MAR18	132.10	130.75	-1.35	32	44,553
MAY18	134.45	133.15	-1.30	5	20,711
<b>AZÚCAR</b> * CENTAVOS DE DÓLAR POR LIBRA 5,000 LIBRAS POR CONTRATO [1]					
MAR18	13.95	14.31	0.36	141	433,750
MAY18	14.10	14.42	0.32	0	115,975
JUL18	13.23	14.56	1.33	0	60,973
<b>ALGODÓN</b> * CENTAVOS DE DÓLAR POR TONELADA 10,000 TONELADAS POR CONTRATO [4]					
OCT 17	69.60	68.20	-1.40	0	109
DIC17	68.97	67.57	-1.40	7	132,754
MAR18	68.05	67.02	-1.03	0	69,345