



Amar Hidroponia

Crean la Agrocoin

En el campo mexicano ya existe la primera moneda electrónica llamada Agrocoin, la cual tiene un valor de 500 pesos, y está orientada a invertir en la producción de chile habanero en Quintana Roo. Fue lanzada por la empresa mexicana Amar Hidroponia.

Invertirá Agrocoin en producción de chile habanero en Quintana Roo

Tiene campo criptomoneda

Este 'bitcoin' del agro vale 500 pesos y metro cuadrado de producción

FRIDA ANDRADE

En el campo mexicano ya existe la primera moneda electrónica llamada Agrocoin, que está orientada a invertir en la producción de chile habanero en Quintana Roo y fue lanzada por la empresa mexicana Amar Hidroponia. "Es una criptomoneda

(medio digital de intercambio) creada a base del block chain (cadena de bloques) que tiene un valor de 500 pesos, el cual está respaldado con bienes de producción de chile habanero hidropónico en Quintana Roo, concretamente en Leona Vicario", detalló Rodrigo Domenzain, director general de Amar Hidroponia.

Una persona puede invertir desde una Agrocoin que vale 500 pesos, monto que equivale a un metro cuadrado en producción de ese alimento y sus ganancias se-

rán de alrededor del 30 por ciento de ese valor por año (dependiendo de las condiciones del clima y el desarrollo de la demanda del producto), detalló el directivo.

Dijo que este esquema se implementó desde septiembre de 2017, con el fin de conseguir un mayor número de inversionistas sin verse obligados a comprar la franquicia completa que equivale a una hectárea.

"Lo que decidimos, debido a que mucha gente quería invertir con nosotros, pero no

contaba con el capital completo para ello, fue democratizar la inversión y empezamos a captar pequeñas inversiones o grandes inversiones a través del mecanismo de la criptomoneda”, mencionó Domenzain.

Resaltó que democratizar la inversión es una forma de generar más empleos en el campo y en consecuencia, un camino para el arraigo en la sociedad mexicana.

Actualmente, este modelo, que opera bajo la figura de una Sociedad Anónima Pro-

motora de la Inversión (SA-PI) y que es parte de Amar Hidroponia, ya cuenta con 5 hectáreas bajo este sistema, equivalentes a 25 millones de pesos que han realizado 400 inversionistas, quienes reciben información de manera electrónica acerca de la producción obtenida.

Pero pretenden cerrar este año con 100 hectáreas que representarían 500 millones de pesos, destacó.

La empresa Amar Hidroponia nació en 2013, hoy en día cuenta con 120 hectá-

reas que generan 2 toneladas de chile habanero semanales cada una.

Del total de su producción, que debido a su esquema ahorra el 10 por ciento del agua que se utiliza en la agricultura tradicional, el 80 por ciento es de exportación y el resto se comercializa dentro de México.

Desde 2014 cuenta con otro empresa llamada Amar Hydroponics, ubicada en Estados Unidos, la cual se encarga de comercializar la verdura mexicana en dicho país.



Cortesía de Amar Hidroponia.



■ Asegura Amar Hidroponia que con su criptomoneda buscan generar más empleo en el campo y mayor inversión.

#INVERSIONISTASASIÁTICOS

Aumenta el atractivo del agrocoin

EL VALOR DEL AGROCOIN ES DE 500 PESOS, Y EQUIVALEN A UN METRO CUADRADO, HAY 400 INVERSIONISTAS Y, ACTUALMENTE, LA EMPRESA TIENE A 3 MIL 200 DADOS DE ALTA

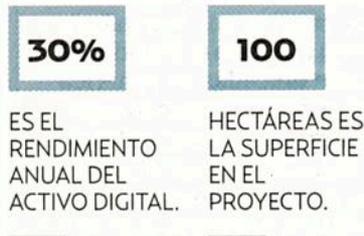
POR JUAN LUIS RAMOS

JUAN.RAMOS@HERALDODEMEXICO.COM.MX

La fiebre por las criptomonedas ha llevado a que el primer activo mexicano de este tipo despierte el interés de grandes inversionistas asiáticos y europeos por traer capitales al país.

Se trata del agrocoin, moneda virtual creada por Amar Hidroponia a mediados del año pasado con el fin de atraer inversiones al sector agrario, particularmente la producción de chile habanero en Quintana Roo.

Rodrigo Domenzain, presidente de la empresa y creador del instrumento, explicó a **El Heraldo de México** que a seis meses de haber sacado a la venta esta criptomoneda, ya recibió la visita de representantes de grupos de inversionistas de Dubái, India y Holanda, además de que la moneda ha captado el interés de los japoneses.



Amar Hidroponia surgió en 2014 como una marca de franquicia para promover la siembra de chile habanero en la localidad de Leona Vicario, en Puerto Morelos. Luego de buscar diversos vehículos para atraer capital a su empresa, Domenzain encontró en las monedas virtuales el modelo idóneo para su meta. Fue así que en agosto de 2017 surgió Agrocoin.

“Cuando nos dimos cuenta que había gente que quería invertir en media hectárea o en un cuarto, vimos que ese modelo no funcionaba porque la economía a escala permite abaratar

costos. Pensamos entonces en varios vehículos de inversión y cuando surge el tema de las

monedas virtuales nos dimos cuenta que se adaptaba perfectamente a nuestro proyecto”.

Lo que llamó la atención de Domenzain y su equipo fue la tecnología blockchain, que es un registro de transacciones digitales seguro y transparente en el que están basadas las operaciones del bitcoin y otros activos virtuales, por lo que decidieron aplicarlo a su negocio.

RÁPIDO CRECIMIENTO

Aunque el agrocoin nació en agosto de 2017, fue hasta septiembre cuando Amar inició su comercialización. Desde entonces, la firma ha comercializado 50 mil monedas, equivalentes a 25 millones de pesos.

“El valor del agrocoin es de 500 pesos, que equivalen a la compra de un metro cuadrado, y no fluctúa. Nuestro modelo de negocio es distinto al del Bitcoin en el sentido de que nosotros sacamos una serie de un millón de monedas con un precio fijo, no pretendemos especular”, explicó Domenzain.

Estas monedas se han comercializado a 400 inversionistas y, actualmente, la empresa tiene a 3 mil 200 usuarios que son personas que se han dado de alta y a las que se está evaluando para poder venderles Agrocoins. ●

PASO A PASO

EL RENDIMIENTO DE LA MONEDA VIRTUAL ES DE 30 POR CIENTO AL AÑO, QUE ES EL TIEMPO ENTRE LA SIEMBRA Y COSECHA DEL CHILE HABANERO.



Entrar al sitio agrocoin.com.mx y abrir una cuenta. (El portal tiene un tutorial para que el usuario se dé de alta)



Enviar documentos (Identificación, estado de cuenta y RFC. Se revisará que los documentos son reales).



Se notifica al usuario para que pueda hacer su inversión.



El pago debe hacerse mediante una transferencia a la cuenta de agrocoin.



Se otorgan los agrocoins mediante el acceso a una "wallet". (Este wallet da al usuario información sobre Agrocoins, su serie, rendimientos, hectáreas etc.).



Un año después de la inversión viene la cosecha del producto y el pago del rendimiento.

Fuente: Amar Hidroponia.

CUENTAS Y REGLAS CLARAS

• Amar Hidroponia señaló que son cuidadosos de que la gente que se da de alta exista. "Nos adelantamos a la ley Fintech en transparentar a nuestros inversionistas para evitar que el proyecto se pueda convertir en un esquema para lavar dinero".



Rodrigo Alpizar

Del TPP11 al CTPP

La semana pasada se firmó el Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico (CPTPP) por sus siglas en inglés. Este acuerdo integra una plataforma comercial con reglas, normas y periodos de desgravación arancelaria a 11 naciones; Japón, Australia, Canadá, México, Perú, Chile, Malasia, Vietnam, Nueva Zelanda, Singapur y Brunéi.

De ratificarse, por al menos seis países en sus respectivos congresos, se establecerá una red fragmentada de países diferentes, tanto en volúmenes de producción y comercio exterior, como índices de competitividad, sofisticación económica y Estado de Derecho. Los mercados combinados de "la red transpacífica de comercio progresista" involucran a 498 millones de consumidores con un ingreso *per cápita* de 28,090 dólares.

Este acuerdo progresista implica en su base comercial la reducción de aranceles de manera progresiva, escalonada en el tiempo y por familias de productos. La desgravación resultante será del 65% al 100% de la estructura arancelaria de los países signantes, por ejemplo Singapur eliminará todos sus aranceles, Chile desgravará el 95%, Perú el 81%, Malasia en cambio estará debajo de la tabla con un 65% y México, desgravará un 77%. La expectativa que propone el acuerdo es que todos los países alcanzarán el 100% de fracciones arancelarias libres de grava-

men en un par de décadas.

Ciertamente, este acuerdo comercial se encuentra en un contexto de globalidad comercial dominado por grandes mercados y la influencia de China, que en ese caso, plantea una reorganización de las reglas de comercio mediante acuerdos de bloque económico en una red de países bajo un marco común de comercio. El CPTPP representa una nueva generación de acuerdos comerciales, 20 años después de su principal predecesor que es el TLCAN, que incluye disposiciones y disciplinas nuevas como coherencia regulatoria, empresas del Estado, PYMES, competencia económica, anticorrupción, derechos de comunidades originarias y clima de negocios, entre otros temas.

Desde la perspectiva instrumental, el "acuerdo progresista" establece también mecanismos para la simplificación y transparencia de los procedimientos aduaneros. Como parte de una flexibilización de los países firmantes, se excluyeron exigencias de Estados Unidos relativas a 22 normas de propiedad intelectual de farmacéutica y derechos de autor en

Internet.

La desgravación arancelaria que establece el CPTPP se concentra en productos industriales y agropecuarios cuyo volumen de ventas se acercó a los 356 mil MDD en el 2016. Los sectores involucrados son el farmacéutico, dispositivos médicos, hidrocarburos, minería, hule y plástico, agropecuario, alimentos, textil, calzado, aeroespacial, automotriz y juguetes.

En los sectores agropecuario, agroindustrial y alimentos de México, se eliminarán el 72% aranceles de inmediato, el 4.7% de tres a ocho años y el 17.2% de 10 a 16 años. A su vez, el país tendrá acceso libre de arancel inmediato a nuevos mercados como, Australia, Brunéi, Nueva Zelanda, Malasia y Singapur superiores al 92% de sus productos agropecuarios.

La industria del calzado contará con plazos más largos de desgravación de 10 a 13 años en el 78.1% de su estructura arancelaria. El 16.1% se desgravará de inmediato y el 5.8% de sus productos eliminarán aranceles en cinco años.

En el sector textil, México negoció plazos largos de desgravación de 10 a 16 años en el 75.5% de su espectro arancelario, el 23.3% se desgravará de inmediato y el 1.2% eliminarán aranceles en cinco años.

Industriales y especialistas en materia comercial, han advertido que la apertura con Vietnam es altamente riesgosa dadas sus prácticas comerciales y condiciones de mercado que afectan a los sectores de la moda como calzado y textil. El capítulo 2 de *Acceso de mercancías al mercado*, establece que ninguno de los integrantes podrá frenar la desgravación pactada. Por ejemplo, Vietnam abrió su mercado solo el 13%, para llegar a 73.9% en los siguientes 11 años.

La paradoja radica en que el sector privado, simplemente no fue consultado y se establecieron concesiones arancelarias riesgosas para las cadenas productivas en México, que aun no alcanzamos a dimensionar. Aunque aparentemente están blindadas por los negociadores mexicanos, lo cierto es que hay malestar en el sector lácteo, agroindustrial, alimentos,

agropecuario, vestido, calzado y un grupo amplio de sectores que entran en la categoría de "remanufacturas". Por ejemplo Vietnam, que no producía calzado, súbitamente aumenta su producción a millones de pares. La triangulación, la maquila, el contrabando, el trabajo en condiciones de esclavitud moderna, las cláusulas democráticas y otros aspectos ambientales y laborales se dejaron de lado para consolidar el acuerdo.

Por tanto, el proceso de socialización de los textos del acuerdo y las estructuras arancelarias, así como otros compromisos en materia laboral y ambiental deberán ser evaluados por los sectores y la Secretaría de Economía para articular *la agenda de implementación conjunta*, indispensable para configurar las políticas públicas de fomento y promoción que implanten la *diversificación de mercados* en un concierto global marcado por el neoproteccionismo y con el apoyo del Senado del Senado de la República como condición para su ratificación.

La desgravación arancelaria que establece el CPTPP se concentra en productos industriales y agropecuarios cuyo volumen de ventas se acercó a los 356,000 MDD en el 2016. Los

PORTAFOLIO DE FUTUROS

ALFONSO GARCÍA ARANEDA*

El maíz sube casi 10%

En menos de dos meses, el contrato de maíz que cotiza en Chicago a plazo de julio, que es el que usan algunos de nuestros productores del ciclo otoño-invierno como referencia, ha tenido un espectacular avance de 9.58%, equivalente a 13.68 dólares por tonelada

Las razones para esta alza son varias. En primer lugar, un dólar débil que ha hecho más atractivo al maíz norteamericano frente a sus competidores, problemas climatológicos en Sudamérica, particularmente en Argentina, donde se ha visto falta de humedad para el cultivo afectando sus rendimientos, y ocho semanas consecutivas de exportaciones norteamericanas bastante robustas, que tras ir rezagadas en fechas anteriores han despegado de manera explosiva.

Para aderezar el tema, el pasado jueves el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (USDA, por su sigla en inglés) emitió su reporte sobre oferta y demanda al mes de marzo, donde el mercado precisamente enfocó su atención a conocer dos datos en particular: el estimado de exportaciones norteamericanas para este ciclo 2017-18 y la expectativa de producción de granos en Sudamérica.

El resultado fue sorpresivo. El USDA le recortó a los inventarios finales a nivel mundial 3.92 millones de toneladas para ubicarlos en 199.17 millones de toneladas, tras reducir la oferta en 2.11 millones e incrementar el consumo en 6.02 millones, mientras que para Estados Unidos, el recorte en los Inventarios finales fue de 5.72 millones de toneladas al ubicarlos en 54.03 millones versus los 59.74 del mes pasado y los 58.27 millones que esperaba el mercado.

La sorpresa vino por el lado del consumo, al incrementar la expectativa de exportaciones en 4.45 millones de toneladas para quedar en 56.52 millones, muy por encima de lo que se esperaba.

En las últimas ocho semanas, la Unión Americana ha exportado 14.02 millones de toneladas, equivalentes a 6.2 millones más que el mismo periodo del año pasado, lo que significa que a estas alturas sólo se encuentran 6.8% por debajo de la expectativa para el año comercial, cuando al principio estaban 28% abajo.

Por otro lado, al USDA también le pareció prudente aumentar el consumo de maíz para etanol en 1.27 millones de toneladas para quedar en 141.6 millones.

Para Sudamérica, el USDA redujo el estimado de producción en Argentina en 3 millones de toneladas por la sequía que ha afectado a diversas zonas productoras de ese país para quedar el estimado en 36 millones, mientras que en Brasil, donde se dice que ha habido un clima ideal, sólo le recortó a la producción 500,000 toneladas para ubicarse en 94.5 millones.

El día del reporte, el maíz reaccionó con alzas interesantes que fueron de los 1.38 a 2.36 dólares/tonelada, pero el viernes retrocedió casi la mitad de lo que ganó el día anterior.

Aún queda un buen camino por reco-

rrer en la producción sudamericana y mucho mercado climático que generará volatilidad en los precios del maíz.

Adicionalmente, tenemos a fin de mes los reportes sobre intenciones de siembras en los Estados Unidos, en donde ya se rumora que muchos agricultores que producen soya se podrían pasar a maíz, y el reporte sobre Inventarios trimestrales.

Si bien es cierto que el reporte del USDA fue alcista para maíz, al menos en el corto plazo, el panorama en general sigue siendo bajista, ya que es difícil construir un escenario de precios elevados con estimados de inventarios finales de 54.03 millones de toneladas para Estados Unidos y casi de 200 millones a nivel mundial.

Por lo pronto, hoy los precios del maíz resultan muy atractivos, tanto para los productores del ciclo otoño-invierno, como para los del ciclo primavera-verano de nuestro país.

No esperen más y aprovechen cualquier alza para ir asegurando precios a través de las coberturas.

RETRASAN ENVÍOS DE AZÚCAR

LOS ENVÍOS del dulce a Estados Unidos llevan un retraso de 16 por ciento, debido a que los ingenios deben aumentar su producción de azúcar cruda en lugar de la refinada, según el último Acuerdo de Suspensión entre ambos Países anunciado en junio de 2017. De octubre a febrero pasado, se han mandado 59 mil 667 toneladas menos de azúcar respecto al mismo periodo del ciclo anterior.

Retrasa nuevo acuerdo envíos de azúcar a EU

FRIDA ANDRADE

El envío de azúcar mexicana a Estados Unidos se está retrasando.

Hasta febrero de este año, se han enviado 16 por ciento menos toneladas, respecto al mismo mes del ciclo 2016/2017, según el reporte del Comité Nacional para el Desarrollo Sustentable de la Caña de Azúcar (Conadesuca).

A febrero del actual ciclo, que comenzó en octubre pasado, se mandaron 309 mil 891 toneladas de azúcar valor físico, 59 mil 667 toneladas menos respecto a estas mismas fechas, pero del ciclo anterior.

Parte del retraso se debe a que los ingenios mexicanos tienen que adaptar su maquinaria para producir una mayor cantidad de azúcar cruda, explicó Juan de Dios Ramírez, analista de Zafranet, empresa de análisis en temas de azúcar y energía.

Esto después de que en el último Acuerdo de Suspensión, anunciado en junio de 2017, se estableció que del total de los envíos del País a

EU, 30 por ciento será azúcar refinada, y el resto cruda, cuando antes era 53 por ciento, agregó.

“Este año se está obligando a que México saque más azúcar crudo, entonces, ese proceso de estar adaptando los mecanismos, digamos de adaptar la ingeniería fabril a producir azúcar crudo, es finalmente un reto para los ingenios”, afirmó Ramírez.

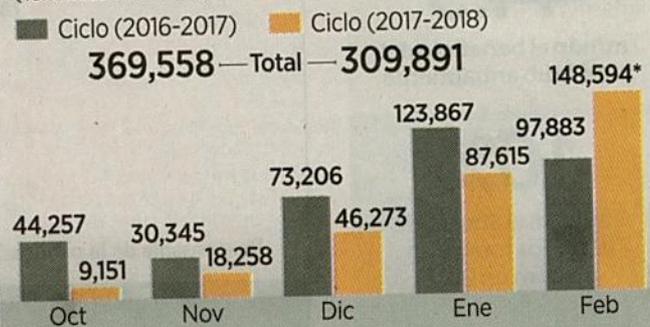
Pese al retraso, aseguró, al final del ciclo si se podrá cubrir el total de la cuota de exportación establecida a EU.

El pasado 27 de diciembre se publicó en el Diario Oficial que la cuota de exportación a EU sería por un millón 150 mil toneladas, pero será ajustada en abril, según las necesidades de esa nación.

Bajan exportaciones

Desde que inició el ciclo agrícola, mes con mes las exportaciones de azúcar a EU registran niveles más bajos.

EXPORTACIONES DE AZÚCAR BAJO CUPO TLC (Toneladas valor físico)



* Al 25 de febrero 2018. / Fuente: Conadesuca.

12 MAR 2018

Pág.

3

Col.

Secc.

Neg.

Fecha.

CAPITANES

Trago Amargo

Durante el actual ciclo azucarero, 2017/2018, está ocurriendo algo inusual en este mercado, pues se han importado entre 60 mil y 70 mil toneladas de azúcar cruda.

¿Y por qué es una situación extraordinaria? Por una simple razón, en el mercado del azúcar en México no cabe ni un kilo más, ya que lo producido rebasa lo que se consume.

Ahí le va el dato, cada ciclo en México se producen alrededor de 6 millones de toneladas de azúcar, pero sólo se consumen 4.5 millones, de acuerdo a las condiciones del mercado de cada año.

Exportar los excedentes para la industria azucarera, representada por **Juan Cortina**, presidente de la Cámara Nacional de las Industrias Azucarera y Alcohólica (CNIIA), no es fácil porque los precios son bajos en el exterior y EU está limitado.

Con todo y estas contradicciones, dicho volumen lo importó una firma llamada ED & FMA, socio mayoritario de Grupo Sáenz.

En Luisiana, EU, hubo sobrantes que se pudieron ofrecer a menores precios que los de México, por lo que económicamente parece que fue más viable.

Ni modo, negocio es negocio.

capitanes@reforma.com

AMPLIO PORTAFOLIO DE PRODUCTOS

Stevia, dulce producto para Metco

ERÉNDIRA ESPINOSA

erendira.espinosa@gtmm.com.mx

En un mercado en donde los consumidores quieren productos más saludables y con menos calorías, la empresa de edulcorantes Metco, dirigida por Edurne Balmori, prevé acelerar su crecimiento a través de la stevia.

“Estamos logrando una integración vertical del negocio, en donde estamos produciendo uno de nuestros principales ingredientes, que es stevia; con eso estamos abriendo también un mercado diferente y apoyando esta innovación, eso es algo que siempre ha representado a Metco. Estamos viendo que nosotros mismos lo podamos producir para seguir creciendo con productos más innovadores y de mejor perfil”, explicó.

Esto significa tener una relación más cercana con la producción de las plantas de stevia, aun cuando actualmente la empresa tiene contratos con agricultores de Chiapas, Sinaloa y Nayarit para sembrar la planta.

Balmori, quien tomó el



Foto: Especial

Edurne Balmori, directora general de Metco, dijo que entre las metas de este año se proyecta incrementar las exportaciones.

cargo de directora a comienzos de este año, detalló que el mercado total de edulcorantes repuntó 6% de 2016 a 2017; en tanto, Metco cerró con una participación de 30% y los planes para 2018 implican obtener una participación de mercado de hasta 35%, por lo que sus ventas deben crecer torno al 30 por ciento.

“El mercado se divide en varios segmentos: la división de stevias es la que más participación ha ganado en el mercado. Cerró en 34.5% de



Hoy en día exportamos a varios países, pero la idea es seguir creciendo, queremos ampliar el mercado.”

EDURNE BARMORI
DIRECTORA GENERAL
DE METCO

participación; después la sucralosa con 33; luego el de bajo en calorías, 16 a 17%; si nos vamos por segmento, dentro de la stevia tenemos 51% del mercado y azúcar baja en calorías tenemos 58% del mercado, nuestras marcas son bastantes fuertes”.

Acotó que este año también tienen otros objetivos, como incrementar las exportaciones y generar mayores ingresos en canales como el de ventas al mayoreo o a otras empresas del sector alimentos.

“Hoy nuestro fuerte es el autoservicio, queremos trabajar para crecer en mayoreo, el mercado industrial y las exportaciones. Hoy en día exportamos a varios países pero la idea es seguir creciendo”.

Para que Metco alcance sus objetivos también se requiere de tecnología; es por ello que se trabaja para contar con plataformas que le permitan hacer de sus procesos internos más eficientes, así como colaborar con instituciones académicas y gubernamentales para que se conozcan los edulcorantes que existen.

18

Una ciudadanía informada y alerta sobre los problemas que aquejan al medio ambiente es la mejor manera de evitar daños a la salud pública y a la naturaleza. Así sucede, por ejemplo, con la campaña internacional para advertir sobre los efectos nocivos que ocasiona un herbicida elaborado por Monsanto, la transnacional más poderosa de transgénicos, semillas y agroquímicos. El herbicida se llama Dicamba y, según organizaciones ecologistas, su toxicidad, asociada a su volatilidad originará este año la muerte de 60 millones de mariposas en Estados Unidos. ¿Cuántas de ellas son Monarca? Igualmente las personas expuestas a dicho herbicida pueden sufrir malformaciones del feto, alteración del proceso de reproducción, pérdida del apetito, problemas musculares, visuales y respiratorios, incontinencia.

El Dicamba se agrega a uno no menos cuestionado, el glifosato, uno de cuyos nombres comerciales es Roundup, que la Organización Mundial de la Salud tibiamente advierte que puede ser carcinógeno. Monsanto lo aplica en las enormes plantaciones de soya transgénica que tiene en diversos países, como Brasil y Argentina, ¿y México?

En el número 246 del suplemento *Ojarasca* de *La Jornada*, de octubre del pasado año, Fernando Bejarano destaca los peligros del Dicamba, pues destruye "todo lo que no sea la soya transgénica que lo contiene". No es una denuncia de grupos sociales "amarillistas" que se oponen a los organismos genéticamente modificados. El *Washington Post* en septiembre pasado publicó un extenso reportaje donde señala que, por su alta volatilidad, los efectos del Dicamba no se limitan al sitio donde se aplica, sino que afecta a las áreas de cultivo cercanas, causando múltiples daños a plantaciones de frutales, siembras de verduras y a especies animales de diverso tamaño. Destacada e inesperadamente (pues su objetivo son las malezas), a los insectos. Y entre ellos, especialmente a las abejas, fundamentales en el proceso de polinización de las plantas.

Dicamba está registrado en México por varias empresas, cada una con un nombre comercial; una de ellas es Syngenta. Y como es costumbre, Monsanto a través de sus canales de apoyo en la academia, los medios y algunas redes sociales

DEBIDO AL USO INDISCRIMINADO

DE AGROQUÍMICOS, TAMBIÉN CRECE

LA MORTANDAD DE ABEJAS EN JALISCO,

MORELOS, OAXACA, ESTADO

DE MÉXICO, VERACRUZ Y MICHOACÁN

Las abejas de México y el mundo, en peligro

IVÁN RESTREPO

sostiene que no es el monstruo que describen los defensores del ambiente y la salud pública. Sin embargo, algo muy diferente advierten destacados especialistas de Estados Unidos y los países que integran la Unión Europea, que llaman a la ciudadanía a dar la batalla contra el peligroso herbicida.

En referencia a las abejas, la máxima autoridad europea en seguridad alimentaria, acaba de confirmar que son afectadas por tres agroquímicos del grupo de los neonicotinoides: imidacloprid, clotianidina y tiametoxam. Su uso se encuentra restringido en los países de la Unión Europea desde hace cinco años en los cultivos que atraen a las abejas. Como el maíz, el girasol y la canola, pues son neurotóxicos y afectan el sistema nervioso de los insectos. Y muy especialmente a las abejas, los abejorros y otros más. Igualmente a los cultivos y a numerosas plantas que ellas polinizan.

Los agroquímicos citados los producen la transnacional suiza Syngenta (hoy propiedad china) y la farmacéutica alemana Bayer (que en 2016 se fusionó con Monsanto), y ya apelaron la decisión tomada recientemente. Pero se duda que obtengan éxito, pues el mal que causan está probado científicamente por los centros de investigación más prestigiosos.

Desde hace años en México los agricultores de la península de Yucatán y diversas organizaciones defensoras de los recursos naturales libran una gran batalla legal y social para evitar que en esa región se establezcan siembras de soya, lo que traería el uso de los citados neonicotinoides y otros compuestos químicos, con los que se afectaría a las abejas y otros insectos. Debido al uso indiscriminado de agroquímicos, también crece la mortandad de abejas en Jalisco, Morelos, Oaxaca, estado de México, Veracruz y Michoacán, por ejemplo.

¿Y las instancias encargadas de garantizar un ambiente sano y el buen estado del patrimonio natural? ¿En busca del voto por Yo mero? ■

AL MARGEN DEL TLCAN

Por vencer, acuerdo de jitomate con EU

El gobierno estadounidense sí quiere renovarlo

POR ALICIA VALVERDE
alicia.valverde@gtmm.com.mx

Representantes de Estados Unidos y de México se reunirán en las próximas semanas para negociar la renovación del acuerdo quinquenal de comercio de jitomate que vence este mes.

Así lo informó Mario H. Robles Escalante, director de la Comisión para la Investigación y Defensa de las Hortalizas, quien comentó que de un momento a otro serán convocados por el Departamento de Comercio de Estados Unidos.

“La voluntad del gobierno de Estados Unidos de negociar un nuevo acuerdo ya nos la hicieron saber, solamente estamos esperando que ellos nos digan cuáles son las condiciones y cuál va a ser la agenda”, explicó a **Excelsior**.

Hace más de dos décadas surgió el acuerdo de suspensión del jitomate para evitar que el Departamento de Comercio de Estados Unidos



iniciara una investigación por dumping, es decir, por vender por debajo del precio real de mercado, en contra de los productores mexicanos.

EL TLCAN

Para Robles Escalante, la revisión del TLCAN no influirá en la negociación de este acuerdo, ya que en el caso del jitomate se trata de una negociación entre particulares mexicanos y

el gobierno de Estados Unidos y, mientras el convenio comercial trilateral que se renegocia es entre gobiernos.

CONVENIO

El acuerdo vigente establece un precio de referencia de 31 centavos de dólar por libra para las exportaciones.

“Son dos procesos completamente separados que por circunstancias del destino coincidieron, deseamos que no se contamine con la negociación del jitomate”, indicó.

Respecto a la propuesta de Estados Unidos para

limitar las exportaciones de frutas y hortalizas mexicanas por estacionalidad, confió en que no procederá, aunque se mantendrán atentos al desenlace.

HISTÓRICO

El jitomate es el tercer producto mexicano más exportado a Estados Unidos en valor.

En 2017 las exportaciones llegaron a mil 943.2 millones de dólares, lo que representó una baja de 7.7 por ciento respecto al año previo, cuando fueron de 2,105 millones de dólares.

Robles Escalante comentó que 2016 fue un año atípico porque México envió más jitomate a Estados Unidos de lo usual para atender la baja oferta que tuvo nuestro vecino del norte.

“En 2017 volvimos a la normalidad. Solamente en 2016 tuvo un salto espectacular y luego volvió al ritmo normal”, expuso.

Para este año, la expectativa es que el valor de las exportaciones sea cercano a los 2 mil millones de dólares, similar a lo registrado en 2017.

BAJA CALIFORNIA SUR

Apoyarán proyectos del sector pesquero

LA PAZ.- La delegación de la Secretaría de Economía en Baja California Sur impulsará programas y proyectos orientados al sector pesquero y acuícola de la entidad a fin de lograr mejoras que repercutan positivamente en ambos sectores, así lo indicó el titular de la dependencia, Francisco Javier Guzmán Roa.

Señaló que para ello se realizará un análisis sobre las perspectivas y necesidades que existan, con la intención de acercarlos a los programas que opera la dependencia a través de instituciones como son el Inadem y Nafin. **Redacción/**
El Sudcaliforniano