

## Valoran al atún

El mercado del atún aleta azul se ha distinguido porque la mayoría de sus volúmenes se destinan para exportación, 82 por ciento se envió a Japón, seguido de Estados Unidos con el 15 por ciento; en cambio el atún aleta amarilla es principalmente para consumo nacional.

## Valoran más atún aleta azul en el mercado internacional

FRIDA ANDRADE

El atún aleta azul, que en México es poco producido, tiene un mejor precio en el mercado internacional.

La producción de atunes del País principalmente se concentra en estas dos especies, pero su oferta y monto de exportación son cifras contrastantes.

Al año se obtienen 140 mil toneladas de atún aleta amarilla y sólo 2 mil toneladas de aleta azul, refirió Antonio Guerra, director general de Grupomar, que comercializa la marca Tuny.

Sin embargo, de enero a septiembre de este año se exportaron 6 millones 41 mil dólares de aleta amarilla, mientras que de aleta azul se envió un monto equivalente a los 47 millones 384 mil dólares, de acuerdo con datos del Sistema de Información Arancelaria Vía Internet (SIAMI).

El mercado del atún aleta azul se ha distinguido porque la mayoría de sus volúmenes se destinan para exportación, mercado en el cual del total de las ventas de

ese periodo el 82 por ciento se destinaron a Japón.

Guerra dijo que los precios son muy diferentes; una tonelada del aleta amarilla en Japón se paga en 3 mil dólares y el otro puede alcanzar precios de alrededor 20 mil dólares por tonelada.



Volumen de envíos de nuestro país sube 10%

## Exportaciones de AL se elevan 13% por desempeño de México

Por Ericka Pedrero >  
ericka.pedrero@razon.mx

SE PONE FIN a 25 meses consecutivos de caídas; 4 de cada 10 productos latinos que se venden al mundo son nacionales; especialización de las manufacturas fue lo que lo ayudó frente a las demás naciones

Por Ericka Pedrero >  
ericka.pedrero@razon.mx

**L**a exportación de bienes desde América Latina creció 13.2 por ciento en el primer semestre de 2017, principalmente por la recuperación de los precios de los productos básicos, como alimentos, petróleo y minerales, pero el desempeño de México tuvo un peso determinante, pues representa casi 40 por ciento de los envíos de la región al exterior.

De acuerdo con el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), "después de cuatro años consecutivos de contracción, la incipiente recuperación iniciada en 2016 se consolidó y las exportaciones de América Latina y el Caribe retomaron la senda de crecimiento en el primer semestre de 2017".

### > el dato

SI BIEN el valor de las exportaciones creció a doble dígito en la primera mitad del año, el volumen de los productos sólo se incrementó 3.0 por ciento.

Si bien el valor de las exportaciones creció a doble dígito en la primera mitad del año, el volumen de los productos sólo aumentó tres por ciento; sin embargo fue impulsado por México, el cual registró un incremento de 10.2 por ciento ante la desaceleración o caída en los envíos de los demás países de la región.

El organismo internacional destacó que "el desempeño de México tuvo un peso determinante, no solamente por su tamaño, ya que en 2015 sumó cerca de un 40 por ciento de las exportaciones de América Latina y el Caribe, sino también por una dinámica competitiva que contrasta fuertemente con la de las economías sudamericanas".

En el reporte "Monitor de comercio e integración 2017. Más allá de la recuperación, la competencia por los mercados en la era digital", el BID resaltó que en la primera mitad de este año los precios de productos básicos han subido 9.8 por ciento, a diferencia del 2016, cuando se contrajeron 5.3 por ciento, lo cual ha ayudado a la región.

Sin embargo, comentó que dicho crecimiento no es generalizado en todos los países latinos y "se basa en gran medida en el repunte de los precios, que empiezan a mostrar signos de desaceleración, y en aumentos de los volúmenes de baja intensidad y alta concentración geográfica".

El documento señala que en los últimos años se observa más la fuerte disparidad que hay en la región, pues el crecimiento promedio de las exportaciones entre 2010 y 2015, la cual es de 2.5 por ciento, se debió principalmente al "desempeño excepcional" de las ventas al exterior de México, las cuales en dicho periodo aumentaron 30.4 por ciento, a diferencia de la contracción de los demás países, de 11.4 por ciento.

"La única economía de América Latina y el Caribe que aumentó su competitividad entre 2010 y 2015 fue la de México, donde este efecto contribuyó con siete puntos porcentuales al crecimiento de las exportaciones".

El organismo internacional también destacó que los países que basan sus exportaciones en productos agropecuarios, minerales o combustible fueron los de mayores pérdidas en ese periodo, como

Brasil, pues "el desempeño desfavorable estuvo dominado por los efectos relacionados con la estructura y dinámica de la demanda externa".

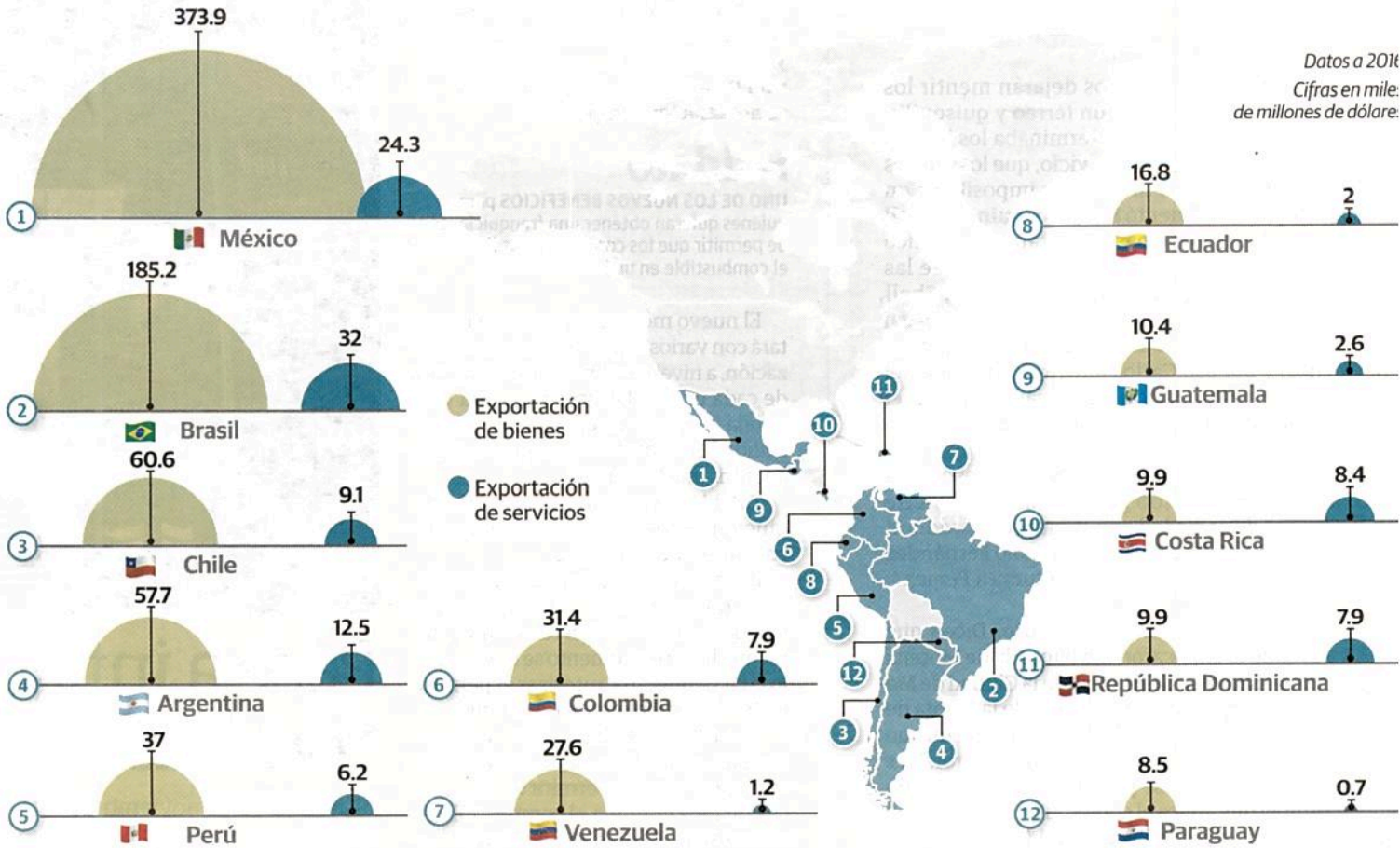
Si bien la tasa de crecimiento de las exportaciones de Latinoamérica fue positiva, luego de la recaída comercial de la poscrisis, ésta fue menor que la global, lo que hizo que perdiera cuota en el mercado a nivel mundial.

Esta situación revela que, con excepción de México, la diferencia entre Latinoamérica y el mundo no sólo se debe a la especialización de sus productos incluidos en su canasta núcleo (que se obtiene excluyendo los rubros o productos con una proporción menor a uno por ciento en las exportaciones), sino también por una menor capacidad de competir en los mercados externos.



## Los mayores exportadores e importadores a Latinoamérica

Cuatro de cada 10 pesos obtenidos por la exportación de bienes y servicios desde América Latina provienen de México, que suman 398 mil 200 millones de dólares.



### Diferencias entre países

Ventas de México proviene de la industria y las de Brasil de productos primarios.

México Brasil Cifras en porcentaje

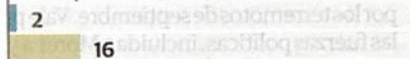
#### Prod. primarios agropecuarios



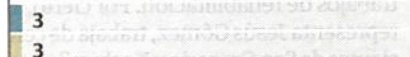
#### Manufacturas con origen agropecuario



#### Prod. primarios de minería



#### Manufacturas de origen minero



#### Manufacturas de origen industrial



Fuente: BID

## Uruguay quiere vender más carne a México

Roberto Morales  
EL ECONOMISTA

URUGUAY INFORMÓ que se interesa por incrementar los cupos de importación de México de leche en polvo y carne de ovino uruguayas como parte de la ampliación del Tratado de Libre Comercio (TLC) que ambos países programan hacer en el segundo semestre del 2018.

“México es un gran importador de lácteos, importa unas 280,000 toneladas de leche en polvo de Estados Unidos a través del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), y el Uruguay está en condiciones de exportarle una gran parte de ese volumen”, dijo el canciller uruguayo, Rodolfo Nin Novoa.

Los dos países tienen vigente un TLC desde el 15 de julio del 2014, con una cobertura de mercancías y servicios. Uruguay exporta a Brasil unas 100,000 toneladas de leche en polvo, mientras que en México tiene un cupo libre de arancel de solo 5,000 toneladas, que puede ampliarse hasta 11,000 toneladas.

“A México le conviene diversificar sus fuentes de abastecimiento”, opinó Rafael Nava, presidente de la Sección para América del Sur del Consejo Mexicano de Comercio Exterior (Comce).

Uruguay es el único miembro del Mercado Común del Sur (Mercosur), conformado además por Argentina, Brasil y Paraguay, con el que México tiene un TLC.

Nin Novoa informó que Uruguay pretende ampliar sus exportaciones de carne ovina con hueso al mercado mexicano, un producto que vende a mercados como los de la Unión Europea, China y Estados Unidos.

“Somos muy eficientes en la producción de carne de ovino. Uruguay tiene un cupo de 250 toneladas sin aranceles al mercado mexicano, y fuera de ese cupo se paga un arancel de 15%”, dijo el canciller.

En otra vertiente, este miércoles, el director general de ProMéxico, Paulo Carreño King, y Antonio Carábula, el titular de Uruguay XXI, firmaron un Memorandum de Entendimiento entre ambas instituciones, las cuales lideran los esfuerzos de promoción del comercio y la inversión en sus respectivas naciones.

El documento firmado tiene como objetivo impulsar las actividades de inversión y promoción del comercio entre los dos países, contribuir a la cooperación económica, así como desarrollar contactos directos entre los círculos de negociación de México y Uruguay.

Entre las acciones de promoción empresarial bilateral está la organización y desarrollo de misiones empresariales multisectoriales entre ambos mercados, la participación en ferias comerciales y en ruedas de negocios con ambos países a fin de intercambiar las mejores prácticas de cada país a través de capacitación y asistencia técnica en materia de atracción de inversiones y promoción.





Desde el piso de remates  
**MARICARMEN  
CORTÉS**

milcarmencm@gmail.com  
Twitter: @mcmaricarmen

## 5ª Ronda, ni siquiera vendrán Lighthizer y Freeland

**Y**a se anticipaba que en la 5ª Ronda de negociaciones del TLCAN, que empezó ayer, con los equipos técnicos en algunas mesas, no se traduciría en ningún avance concreto en los temas álgidos y que son los que más le importan a Estados Unidos. La sorpresa no es sólo el absurdo de que la

Secretaría de Economía diga que hay dos fechas de inicio, la informal y la formal, que empieza mañana, sino que será sólo una reunión de los equipos negociadores porque ni siquiera vendrán a México la ministra de Relaciones Exteriores de Canadá, **Chrystia Freeland**, y el representante comercial de Estados Unidos, **Robert Lighthizer**.

En las otras cuatro rondas sí participaron los tres ministros, lo que sin lugar a dudas implicaba un mayor compromiso de los tres gobiernos para tratar de llegar a acuerdos. La 5ª Ronda será así sólo técnica aunque el secretario de Economía, **Ildefonso Guajardo** —quien es un optimista irredento— espera que sí haya avances en las negociaciones en los capítulos que representan menor conflicto como comercio electrónico.

El martes que concluya la 5ª Ronda sabremos realmente si lograron o no cerrar más capítulos y la fecha de la 6ª Ronda que se realizará en Ottawa probablemente hasta enero.

Desde luego, la incertidumbre sobre el TLCAN mantendrá depreciado al peso y un factor adicional en diciembre será el esperado incremento en las tasas de interés de Estados Unidos.

Y lo que realmente le importa a los empresarios y al mercado es que se avance en los temas más complejos: resolución de controversias; cláusula sunset o de extinción automática del TLCAN a los cinco años; aranceles estacionales a productos agropecuarios; aumentar contenido nacional en industria manufacturera y reducción del déficit comercial de Estados Unidos con México.

### TIENE RAZÓN ROSS, MÉXICO EL MÁS AFECTADO SIN TLCAN

Y aún en medio de su optimismo, el secretario **Guajardo** aseguró en relación a las declaraciones del secretario de Comercio, **Wilbur Ross** en el sentido de que México sería el más perjudicado si se acaba el TLCAN, que en efecto 40% de nuestro PIB depende del comercio con Estados Unidos; contra sólo 4% de su PIB.

Sin embargo, **Guajardo** subrayó que el mayor impacto para Estados Unidos en caso de una ruptura del TLCAN no sería económico, sino político porque se afectaría a productores de entidades que votaron mayoritariamente por **Trump**. Y el mejor ejemplo es Iowa porque México es el principal comprador de frutosa.

**El 40 por ciento del Producto Interno Bruto de México depende del comercio con Estados Unidos, donde la aportación mexicana es de 4%.**





## Romper TLCAN también afectará a EU: Guajardo

**F**rente a las posturas de ruptura presentadas por **Will Ross**, secretario de Comercio de EU, o de **Robert Lighthizer**, representante comercial de la Casa Blanca, **Ildefonso Guajardo**, con mayor serenidad, les recuerda que EU también sufrirá afectaciones significativas si se rompe el TLCAN. Existen sectores específicos que se verían totalmente mermados e incluso cadenas de valor en manufacturas.

### GOLPEARÍA SECTORES ESPECÍFICOS

El secretario de Economía de México nos dice que existen sectores productivos específicos, como, por ejemplo, la fructosa de Iowa o las manzanas rojas de Washington State, que dependen totalmente de las exportaciones a México.

Se trata de la mayor franja roja de votantes de **Donald Trump**, en su mayoría del sector agropecuario, que verían golpeada su economía por la desaparición del TLCAN. Entonces, no sólo México sería el que sufriría el rompimiento del acuerdo comercial.

### A TRUMP LE URGE UNA VICTORIA POLÍTICA

Si bien es cierto que en el total de la economía estadounidense el acuerdo comercial no pesa tanto, pues sólo vendría representando un 4% de una economía que es veinte veces más grande que la mexicana, lo cierto es que el acuerdo comercial sí afectaría sectores clave del voto de **Trump**.

**Ildefonso Guajardo** considera que al gobierno de **Trump** le urge una victoria política en el Congreso de su país. Y no ha podido con ninguna de sus propuestas.

De ahí la importancia que tiene para ellos el sacar adelante su reforma fiscal que, como sabemos, también se les ha atorado. De ahí que busquen quedar bien a través del TLCAN, señalando que lo han rectificado, cuando ello es

peligroso para sus mismos votantes.

Aun así, **Guajardo** considera que sí se pueden cerrar algunos capítulos, como son el de telecomunicaciones, prácticas regulatorias e incluso el de corrupción para tener dientes y dar certidumbre a las inversiones.

### ILDEFONSO EMPUJÓ EL TPP

El negociador en jefe de México sabe que la administración de **Trump** trae una postura proteccionista y, ante ello, ha dejado en claro que nuestro país sí va por la diversificación, y por ello impulsó decididamente el TPP11 con Japón.

De hecho, **Ildefonso Guajardo** fue clave para destrabar el TPP, pues el gobierno canadiense de **Justin Trudeau** no quería un acuerdo que había sido negociado por el anterior gobierno, el de **Harper**. Puso condiciones en cuatro puntos.

Y México señaló que se debían bajar los puntos que había solicitado Estados Unidos, pues precisamente son los que ahora se están negociando en el acuerdo trilateral.

Así las cosas, México sí va por la diversificación. Quiere un nuevo Acuerdo de Asociación Pacífico, ahora con Japón. Y, desde luego, está por una postura para modernizar el TLCAN sin aceptar las posturas totalmente ventajosas de Estados Unidos.

**Así las cosas, México sí va por la diversificación. Quiere un nuevo Acuerdo de Asociación Pacífico, ahora con Japón.**



**COLABORADOR  
INVITADO**

&gt;

**DEMIAN  
SÁNCHEZ\***

## México no está entendiendo las negociaciones del TLCAN

La quinta ronda de negociaciones para modernizar al Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) comienza este viernes. Tristemente, las cosas no pintan bien para el futuro del acuerdo. Peor aún, nuestro gobierno parece no entender el trasfondo político, lo que lo ha llevado a no tener una buena estrategia de negociación.

Comienzo por decir que los negociadores mexicanos me parecen especialistas de primer nivel. No hay duda que tienen la experiencia y la capacidad necesarias para negociar los aspectos técnicos del tratado. Sin embargo, Estados Unidos está siguiendo una lógica política, no una técnica. Estamos negociando a partir de intereses radicalmente distintos y por eso no creo que llegaremos a un acuerdo a menos que el gobierno mexicano cambie de inmediato su estrategia.

Primero entendamos la postura del gobierno estadounidense. El Presidente Trump ha mostrado una y otra vez que sólo le impor-

ta cumplir con su base electoral, la cual quiere que se cancele el TLCAN. No le importan ni la evidencia de las desastrosas consecuencias de esa decisión ni la presión política de otros sectores de la sociedad. Basta ver la salida de Estados Unidos del Acuerdo de París, en contra de la opinión de científicos, grandes empresas y legisladores, para recordar que Trump no se guiará por la sensatez. A él le gusta cumplir a sus votantes y parecer un líder fuerte que toma sus propias decisiones.

La situación se complica porque Trump está cada vez más acorralado y no ha tenido ningún éxito de trascendencia durante su presidencia. El Congreso no ha revocado el programa de salud conocido como "Obamacare" ni ha aprobado una reforma fiscal. Trump no ha construido su muro ni limitado significativamente la entrada de migrantes. Es decir, no ha podido cumplir ninguna de sus promesas de campaña.

Por eso, no sorprende que Esta-

**Opine usted:**  
economia@  
elfinanciero.  
com.mx



dos Unidos se haya radicalizado en las negociaciones del TLCAN. Trump quiere mostrar que pudo doblegar al lado mexicano. Si no lo consigue, se saldrá del acuerdo culpando a nuestra intransigencia. Cualquiera de esos dos resultados sería positivo para él, pero malo para nosotros y para la región en general.

¿Cómo podemos enderezar el rumbo? Primero, tenemos que cambiar nuestra estrategia de negociación de una defensiva a una ofensiva. Si sólo nos dedicamos a rechazar las peticiones de Estados Unidos, por más absurdas que sean, daremos la excusa perfecta a Trump para salirse del acuerdo. Tenemos que pasar a la ofensiva poniendo sobre la mesa temas que nos interesan. Pidamos, por ejemplo, la libre movilidad de profesionistas dentro de la región o que se eliminen las barreras a productos mexicanos como el atún, los lácteos y el pollo para ingresar a EU. El lado estadounidense tendrá que responder a nuestras peticiones y sólo así podremos entrar en una verdadera negociación.

Segundo, tenemos que ampliar el contenido de las pláticas para que vayan mucho más allá de los

temas comerciales. ¿Trump quiere subir el contenido de partes estadounidenses en autos armados en México? Perfecto, pero nosotros queremos que reimpongan la prohibición a la venta de armas de alto calibre en EU, las cuales a menudo acaban en las manos de criminales mexicanos. Hagamos ver a Estados Unidos los temas en los que ellos fallan como vecinos. Recordémosles lo mucho que hacemos por ayudarles en asuntos tan variados como la seguridad nacional, la migración, y el combate al lavado de dinero, por citar algunos ejemplos. China ha logrado reducir la presión de Trump en temas comerciales al mostrarle, por ejemplo, el papel importante que juega en la relación con Corea del Norte.

Finalmente, si Estados Unidos no está respondiendo positivamente a nuestras peticiones, sería recomendable posponer las negociaciones hasta después de las elecciones de 2018 en México. Retomemos el tema una vez que tengamos de nuestro lado una Presidenta lista para defender a nuestro país con una buena estrategia.

\* Coordinador de asesores de Margarita Zavala



## Cancelar TLCAN beneficiaría al pollo

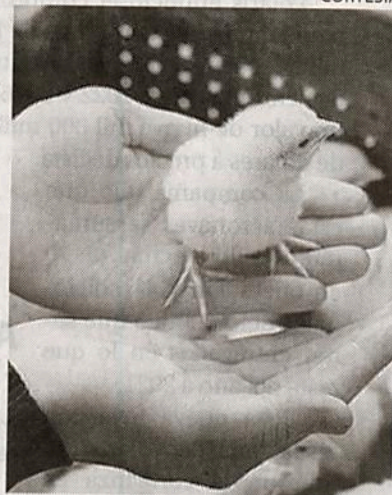
El director general de industrias Bachoco, Rodolfo Ramos Arvizu, descartó un impacto en el mercado de pollo en caso de una posible cancelación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), debido a que México es un importador del producto.

En conferencia de prensa por los 29 años de Bachoco, dijo que el fin del acuerdo comercial beneficiaría al mercado, por el arancel impuesto a la importación de pollo, y por el contrario el impacto negativo estaría relacionado con la dependencia de insumos de importación que requiere la industria.

“El grano es el principal componente del alimento y del costo, el 50% es nacional y el 50% importado, y podemos decir que el 100% de este proviene de Estados Unidos, y en caso de tener una disrupción en el abasto de grano bajo las condiciones actuales tendríamos una afectación en el costo”, sostuvo.

En el acto, celebrado en la Bolsa Mexicana de Valores (BMV), explicó que considerando que 65% del costo de producción para la empresa es alimento balanceado y de éste 32.0% grano, al ser la mitad importado, “el impacto en grano del costo de producción rondaría de 15 a 16%.

El directivo comentó que si bien para Bachoco por cercanía y logística es mucho mejor importar grano de la Unión Americana, el abasto no



CORTESÍA

**EL IMPACTO** negativo estaría relacionado con la dependencia de insumos de importación que requiere la industria

es un tema que les preocupe, al considerar compras del insumo de otras latitudes de Suramérica.

Reconoció que el potencial del mercado mexicano sigue siendo amplio al tener un consumo per cápita de pollo de 31.5 kilos; mientras que en otras naciones como el vecino país del norte, Brasil o Argentina es superior.

De ahí que cada año destinen una inversión de entre 100 y 130 millones de dólares para crecer orgánicamente y sobre todo destrabar “cuellos de botella” en procesos, lo que garantiza un crecimiento en volumen de 4.0 a 5.0%. **Notimex**

**31.5  
KILOS**

de pollo es el consumo per cápita de los mexicanos



**PROTEÍNAS DE RES Y CERDO**

# Bachoco echa toda la carne al asador

**Entre los planes de la firma, que cumple 20 años de cotizar en Bolsa, está crecer con otros productos para 2018**

**POR ERÉNDIRA ESPINOSA**  
erendira.espinosa@gimm.com.mx

El fabricante de alimentos avícolas Bachoco se encuentra a la expectativa de las oportunidades que se presenten en otros negocios, como carne de res y cerdo, de forma que entre sus planes está crecer mediante otras proteínas, al tiempo que las inversiones continuarán en 2018.

“Normalmente, año tras año estamos invirtiendo alrededor entre 100 y 130 millones de dólares en Capex (inversiones en bienes de capitales) que van dedicados principalmente a crecimiento orgánico y sobre todo a ir destrabando cuellos de botella generados en nuestros procesos; eso nos garantiza un crecimiento en volumen de aproximadamente 4-5%”, afirmó Rodolfo Ramos Arvizu, director general de Bachoco.

En conferencia de prensa, con motivo de los 20 años de cotizar en la Bolsa Mexicana de Valores (BMV), Ramos explicó que los mexicanos son



Foto: David Hernández

Rodolfo Ramos Arvizu, director de Bachoco, estuvo acompañado por José Oriol Bosch, director de la Bolsa Mexicana de Valores.



los que más huevo consumen a escala mundial, mientras que en el caso del pollo todavía hay oportunidades para incrementar la ingesta.

“El consumo per cápita de huevo es de 22.5 kilos, es el más alto. México es el principal consumidor de huevo en el mundo, en pollo estamos a media tabla, el potencial de expansión de la industria todavía es importante en

cuanto a consumo per cápita”, comentó el directivo.

Según Ramos Arvizu, el mercado sí ha crecido en los últimos años, pues recordó que cuando la empresa se listó en la Bolsa, hace dos décadas, el consumo de pollo por persona era de apenas 16 kilos anuales y hoy ronda los 31.

### TAMBIÉN ALETEA EN EU

Daniel Salazar Ferrer, director de Finanzas de la compañía, agregó que entre enero y septiembre pasados el crecimiento de la compañía rondó el 12%, avance que está relacionado principalmente con su negocio en Estados Unidos.

A la fecha tiene 35% de participación de mercado en

el segmento de pollo y de 5% en el de huevo en el país.

### PROS Y CONTRAS DEL TLCAN

En opinión de Ramos, cancelar el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) sería positivo, pues en México se optaría por un mayor consumo de producto local; sin embargo, los costos de materias primas esenciales para la producción de



pollo subirían de precio.

“México es un importador nato de pollo. En la parte de importación tendríamos un beneficio, porque los precios al momento de tener arancel se verían afectados por lo que la industria nacional en general saldría beneficiada”, dijo.

Sin embargo, “la parte mala es la dependencia que tenemos de ciertos insumos de importación. El grano es el principal componente del alimento y del costo. El 50% es nacional y el 50% importado, principalmente de Estados Unidos; en caso de tener una disrupción bajo las condiciones actuales del grano tendríamos una afectación en el costo”, expuso.

### LIDERAZGO EN PRODUCCIÓN

Bachoco busca responder a las necesidades de los consumidores, ya que ofrece productos con valor agregado, aquéllos que se encuentran en los supermercados, que vienen sazonados y listos para calentar en un sartén, los cuales han mostrado una tendencia de crecimiento positiva.

Sin embargo, también hay otras como la búsqueda de huevo de gallina libre de jaula; al respecto, el director de Bachoco sostuvo que la empresa es líder en su producción.

“Es un mercado de nicho, muy pequeño, obviamente tiene un incremento en los costos de producción y, por ende, en los precios, hay un consumidor al que le interesa este tipo de producto”, afirmó.



## Anticipa Bachoco impacto en costos

ARELY SÁNCHEZ

La posible terminación del TLC impactaría directamente en los costos de Bachoco, especialmente por la importación de granos de origen estadounidense para la producción de alimentos como pollo y huevo.

Rodolfo Ramos, CEO de

Bachoco, detalló que 50 por ciento de los granos que la empresa utiliza para la alimentación de pollos y gallinas provienen actualmente de EU, por lo que una terminación del TLC provocaría su encarecimiento.

Esto orillaría a la compañía a voltear hacia proveedores sudamericanos, que actualmente ofrecen un precio superior a los estadounidenses, señaló.

“En nuestra estructura de costos, el 65 por ciento del costo de producción corresponde a los alimentos balanceados y la mitad de ese costo es el grano. Podemos decir que el 32 por ciento del costo de producir un kilo de pollo

o de huevo es grano.

La mitad de esos granos vienen de EU. El impacto es en 15 por ciento de nuestro costo total de producción”, dijo en rueda de prensa, con motivo del 20 aniversario de la compañía en la Bolsa Mexicana de Valores.

Además, dijo, la terminación del TLC podría traer vo-

latilidad a los mercados, específicamente al tipo de cambio peso - dólar, lo que acarrearía un golpe adicional a la estructura de costos de Bachoco.

Ante la eventual terminación del TLC y el encarecimiento directo de los granos estadounidenses, Bachoco estudia la posibilidad de traerlos de países sudamericanos.



**ALIMENTOS**

# Bachoco alista inversión de 130 mdd para el 2018

FRANCISCO HERNÁNDEZ  
fhernandez@elfinanciero.com.mx

Bachoco alista inversiones por hasta 130 millones de dólares para impulsar el crecimiento de sus negocios avícola y de alimentos para mascota en 2018.

“Estaremos invirtiendo entre 100 y 130 millones de dólares que van dedicados principalmente al crecimiento orgánico y a destrabar los cuellos de botella que se presentan en nuestros procesos; esto nos significará un crecimiento en volumen de aproximadamente 4 a 5 por ciento”, reveló el miércoles Rodolfo Ramos, CEO del grupo.

En conferencia de prensa con motivo del 20 aniversario de Bachoco en la Bolsa Mexicana de Valores, el ejecutivo dijo que para el próximo año esperan un volumen de ventas superior al registrado en los prime-

ros nueve meses de este año se incrementó 2.7 por ciento respecto al mismo lapso de 2016.

En cuanto a ingresos, la firma anticipa un alza de doble dígito para el siguiente año.

“En cuanto a participación de mercado, tomando como base la producción nacional, tenemos el 35 por ciento en el segmento del pollo y el 5 por ciento en la parte del huevo. Hay que tener en cuenta que en la parte de huevo el consumo anual per cápita es de 22 kilos y medio (en México), es el más alto



CORTESÍA

**CELEBRAN.** Directivos de Bachoco celebraron 20 años de cotizaciones en la BMV.

## 10%

### AUMENTARÁN

Los costos de los insumos de Bachoco al importarse de Sudamérica y dejar de hacerlo de EU ante fin del TLCAN.

del mundo”, destacó Ramos.

Para los próximos años la compañía proyecta ganar alrededor de 0.3 puntos porcentuales de participación en cada uno de los segmentos de negocio donde tiene presencia.

En alimentos para mascotas, la empresa sólo posee 3 por ciento de penetración. A mediados de este año, Bachoco invirtió 440 millones de pesos en una planta en Querétaro para impulsar su crecimiento en esta categoría.

“Empezamos a participar hace unos cinco años en el mercado de mascotas y hoy ya representa un 8 por ciento de nuestras ventas en el segmento de alimentos balanceados. La compra de La Perla nos permite crecer al doble para que en tres años represente alrededor del 20 por ciento de la venta de alimentos balanceados”, añadió el ejecutivo.

### SUBIRÁN COSTOS POR FIN DE TLCAN

La posible finalización del TLCAN llevaría a Bachoco a importar insumos de Sudamérica.

Actualmente, según Ramos, 50 por ciento de los granos utilizados en sus procesos productivos proviene de Estados Unidos.

De no continuar el Tratado, explicó, los costos relacionados por importar de Sudamérica subirían hasta 10 por ciento.



CELEBRA SU VIGÉSIMO ANIVERSARIO EN LA BMV

## Bachoco invertirá hasta 130 mdd en 2018

Raúl Flores/México

**B**achoco invertirá entre 100 y 130 millones de dólares durante 2018 para mejorar sus procesos productivos y aumentar las ventas, informó Rodolfo Ramos Arvizu, director general de la empresa productora de huevo y pollo.

En conferencia de prensa por su vigésimo aniversario como empresa pública en la Bolsa Mexicana de Valores, especificó que los recursos se destinarán al

“crecimiento orgánico” y a “destrabar los cuellos de botella” que presentan su proceso productivos, por lo que prevé un crecimiento en volumen de 4 a 5 por ciento.

Reveló que el segmento de comida para mascotas y alimento balanceado, con apenas cinco años, ya concentra 8 por ciento del mercado, y espera que en los próximos tres años puedan escalar a 20 por ciento con la adquisición de La Perla, la compañía especializada en ese rubro.

Sobre la quinta ronda de negociación del Tratado de Libre Comercio, Ramos Arvizu advirtió que una ruptura afectará el costo de producción del pollo y el huevo, debido al aumento de precios de insumos como los granos y la pasta de soya.

Los costos de importar insumos aumentarán, ya sea por parte de Estados Unidos debido a mayores impuestos, o por parte de Sudamérica, causado por el encarecimiento del transporte.

También prevé que 40 por ciento de los costos se verán afectados por un aumento en el tipo de cambio, ya que la mitad de sus granos son importados.

De acuerdo con Bachoco, 32 por ciento del costo de producción de pollo y huevo es grano, por lo que tendrá un impacto de 15 por ciento en los costos generales.

Ramos Arvizu dijo que también habrá efectos benéficos para la empresa, debido a que la producción de huevo y pollo en el país es casi completamente

mexicana, por lo que un aumento de precios de las importaciones acrecentará la barrera de entrada de productos extranjeros.

La empresa especializada en producción avícola es parte de la BMV desde 1997 y su acción es de alta bursatilidad; su precio al cierre del lunes fue de 92.96 pesos, con un rendimiento de 9.69 por ciento. **M**

De no haber TLC con EU y Canadá, el costo de producción del pollo y el huevo aumentará



## La avícola prevé un 2018 positivo

BACHOCO ESTIMA un primer semestre del 2018 positivo debido a las condiciones previstas sobre la cosecha de granos estadounidense, principal alimento de sus productos, eliminando una posible reacción a la inflación.

En conferencia con motivo de su 20 aniversario de ingreso a la Bolsa Mexicana de Valores (BMV), el director general de la empresa avícola, Rodolfo Ramos Arvizu, explicó que los rendimientos de los granos en Estados Unidos presentan una cosecha muy fuerte garantizando que, en México, no se generen problemas inflacionarios por estas vías.

Explicó que, si llegara una afectación, se reflejaría en el costo de sus granos importados ya que, del total, 65% corresponde a los alimentos balanceados, donde la mitad es grano equivalente a 32% del costo de producción de 1 kilogramo de pollo o 1 kilogramo de huevo, y ese grano proviene de Estados Unidos.

“Sólo 40% presentaría un impacto directo en los costos, el adicional 60% también lo sería pero hasta seis meses después, ya que el tipo de cambio generaría inflación”, mencionó Ramos.

El directivo explicó que las estimaciones para la segunda parte del año dependerán de las condiciones medioambientales y sanitarias (que se espera sigan siendo reforzadas).

### AFECTACIONES POR EL TLCAN

Por otro lado, la planta de Albertville Quality Foods del estado de Alabama, que adquiriera en diciembre del 2015, evitaría un impacto en las ventas por efectos del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).

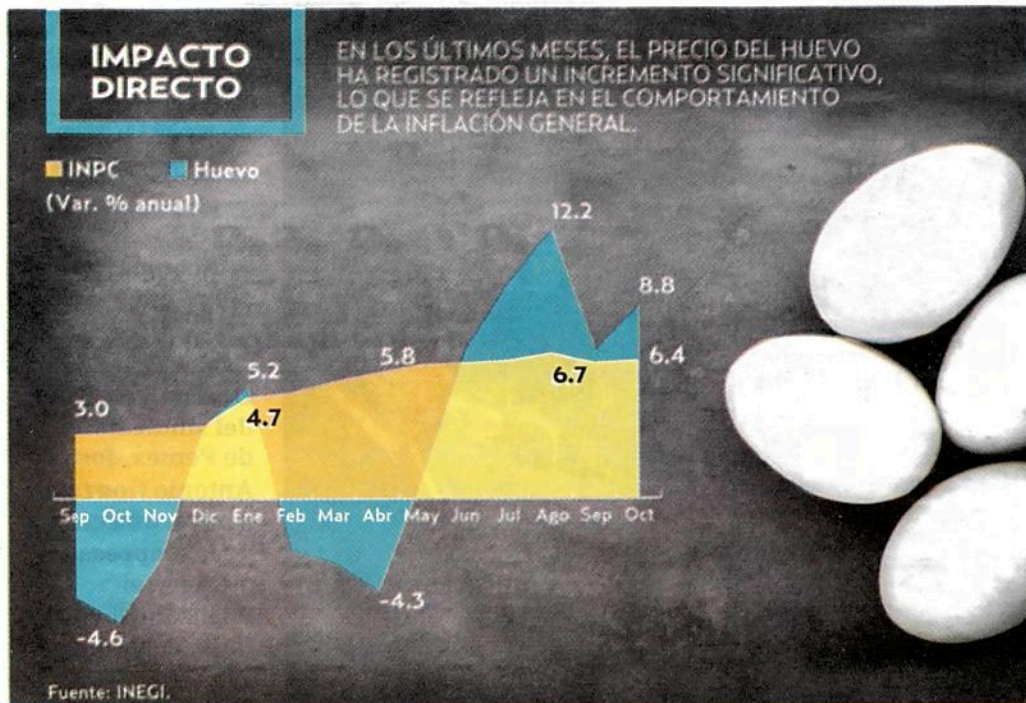
Ramos señaló que las adquisiciones de la planta estadounidense y La Perla, una compañía de alimento para mascotas en Querétaro, traerán beneficios en el corto plazo.

En ese sentido, se espera que la planta de alimentos para mascotas “permita crecer al doble de su participación (...) estaremos cerca de 20% del total de nuestra mezcla, a tres años, misma que actualmente se encuentra en 8%”, explicó el director general de la emisora de la BMV.



29

GRÁFICO: PAUL D. PERDOMO



#SINTLCAN

# Amagan subir precio del pollo

EL AUMENTO ESTIMADO SERÁ DE UN TECHO DE APROXIMADAMENTE 10%, RESPECTO AL COSTO ACTUAL QUE TIENE EN EL MERCADO



**POR ERICK RAMÍREZ**

ERICK.RAMIREZ@HERALDODEMEXICO.COM.MX

Si el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) llega a su fin, el precio del pollo comercializado por Bachoco sufrirá las consecuencias y deberá elevar su costo, advirtió Rodolfo Ramos, su director general.

En conferencia de prensa con motivo del 20 aniversario de Bachoco como cotizante en la Bolsa Mexicana de Valores, el ejecutivo explicó que actualmente 50 por ciento del grano utilizado como alimento para sus aves es importado desde Estados Unidos.

Si el acuerdo comercial llega a su fin, la empresa deberá buscar importarlo de Sudamérica, cosa que ya ha hecho en el pasado, pero en cantidades menores.

"México compra pollo a Estados Unidos, por lo que de no llegar a buen puerto las negociaciones comerciales inicialmente la industria tendría un beneficio, pero en caso de una disrupción habría una afectación en el costo", dijo.

El empresario explicó que este aumento tendría un techo máximo de 10 por ciento, respecto al costo actual del pollo.

**34.36**

PESOS ES EL PRECIO DEL KILO DE POLLO ENTERO.

**73.88**

PESOS CUESTA EL KILO DE PECHUGA DE POLLO.

**28.00**

PESOS ES EL PRECIO DE UN KILO DE HUEVO BLANCO.

El pronóstico del director general de Bachoco viene a empeorar el panorama en torno al pollo, mercado en el que cuenta con una participación de 35 por ciento, y de acuerdo al INEGI, esta proteína animal se ha encarecido 6.6 por ciento en el último año.

Para la primera mitad del próximo año, Ramos refirió que el precio del pollo no se verá afectado por la variable del tipo de cambio, puesto que "las cosechas del grano son excelentes, se incrementaron los rendimientos de cosecha por acre en EU y México, y eso nos garantiza que la primera mitad del año no va a haber un tema inflacionario. Lo demás dependerá de cambios estacionales".

## MERCADO

El huevo por su parte ha registrado una inflación de 8.8 por ciento en el último año. En este segmento Bachoco vende cinco de cada 100 huevos comercializados en el país.

Así, de acuerdo a sus resultados durante el último año, los ingresos de Bachoco han crecido 12 por ciento, principalmente por el encarecimiento del pollo y huevo, tanto en EU como en México.

José Oriol Bosch, director general de la BMV, destacó a la empresa como un ejemplo en cuanto a diversificación y de utilización del mercado de valores para crecer, la cual cuenta, dijo, con retos por delante, pero que tiene todos los elementos para sortearlos. ■



## UNIÓN NACIONAL DE AVICULTORES

# Importación despluma al pavo nacional

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

Del total de la demanda de pavos para la temporada decembrina de este año, que asciende a tres millones de aves, alrededor de 50% será abastecida con producción nacional y el resto con importaciones, informó la Asociación Nacional de productores de guajolote que pertenece a la Unión Nacional de Avicultores (UNA).

Marco Parson, presidente del organismo y director general de Pavos Parson, precisó que 95% de las compras al exterior proviene de Estados Unidos y 5% restante de Chile.

Explicó que el amplio volumen de producción que manejan los productores de Estados Unidos, el cual alcanza los 300 millones de aves al año, ocasiona que ingrese al país entre 20 y 25% más económico que el nacional, al grado que el proveniente de Chile es 15% más barato que el mexicano.

No obstante, comentó que los productores mexicanos

tienen la capacidad instalada para producir las tres millones de aves que demandan los consumidores, pero las importaciones limitan su expansión.

“Las importaciones no solamente saturan el mercado, sino que limitan la planeación de crecimiento por el temor de cómo se va a comportar el mercado”, refirió.

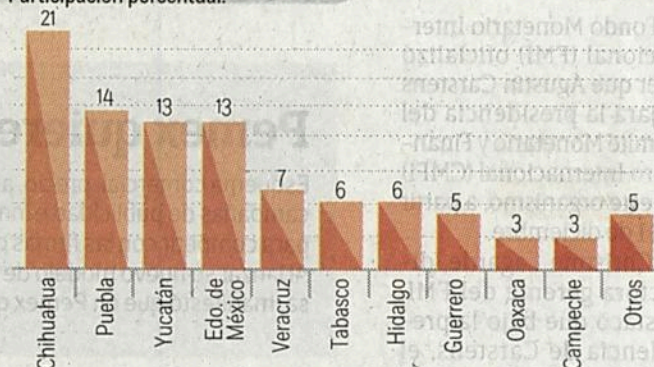
En este sentido, sugirió que en el marco de la renegociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) se pongan cupos a las importaciones del alimento para alentar la producción local.

El también director de Pavos Parson destacó que la calidad del guajolote mexicano es mejor, al ser más fresco, pues tiene un proceso de congelado de cuatro o cinco meses en lo que llega al consumidor final, mientras que el importado se refrigera entre uno y dos años.

En México, un pavo pesa en promedio entre siete y ocho kilogramos, mientras que en Estados Unidos alcanza los 20, el cual se consume

### ESTADOS PRODUCTORES

Participación porcentual:



Fuente: Unión Nacional de Avicultores

# 45

## POR CIENTO

de participación de mercado tiene Pavos Parson en el mercado nacional



primordialmente durante la época decembrina y el resto del año en restaurantes.

Tres empresas dominan el mercado en el país, de las cuales Pavos Parson tiene una participación de 45%, mientras que el 55% restante se lo dividen entre Pavos Viridiana y Pavos Rey.

El consumo per cápita de pavo en el país es de 1.7 kilogramos al año, mientras que en Estados Unidos alcanza los 16 por persona al año.

Para este año, la expectativa es que se produzcan 12 mil 550 toneladas, un alza de 2% respecto al año anterior.



**Piden cupo para pavo**

Los productores de pavo piden que para las renegociaciones del Tratado de Libre Comercio se pongan cupos a importaciones de este alimento, dijo Marco Parson, presidente de la Sección Nacional de Productores de Guajolote de la Unión Nacional de Avicultores.

**Limita importación a producción nacional**

**Demandan cupo para traer pavos**

**Venden ave de EU a un precio menor de 20 a 25% en mercado local**

FRIDA ANDRADE

Los productores nacionales de pavo piden que en las negociaciones del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) se pongan cupos a las importaciones de este alimento, refirió Marco Parson, presidente de la Sección Nacional de Productores de Guajolote de la Unión Nacional de Avicultores (UNA).

Parson destacó que de la demanda del País para la época decembrina, que será de 3 millones de piezas, sólo entre 1.5 y 1.7 millones serán mexicanas, las cuales representan la producción nacional.

De esas compras, el 95 por ciento corresponden a EU y el 5 por ciento a Chile.

Sin embargo, dijo que el País tiene la capacidad para producir los 3 millones que se demandan, pero la falta de cupos a la importación es lo que desplaza ese crecimiento.

“Los productores nacionales tenemos la capacidad



Oscar Mireles

■ Marco Parson, presidente de la Sección Nacional de Productores de Guajolote de la UNA.

instalada, pero no lo podemos hacer por las importaciones, porque pueden entrar lo que se quiera, entonces nos saturan el mercado y eso hace que para hacer tu planeación de crecimiento, te ves limitado por el temor de cómo se va a comportar”, detalló Parson.

Así que se ven detenidas las inversiones para esta industria, lo cual limita el crecimiento de la producción.

Debido a que los volúmenes de producción de Estados Unidos son mucho mayores, al alcanzar 300 millones de pavos al año, es posible ofertarlos en México con un precio menor de entre el 20 y 25 por ciento respecto al

producido en el País, explicó.

Y el de Chile llega a precios 15 por ciento menores que los mexicanos.

El también director de Pavos Parson resaltó que la calidad del guajolote nacional es mayor, ya que es más fresco, pues puede durar hasta cuatro o cinco meses congelado para ofrecerse al consumidor, pero el de importación pudo haber estado congelado entre uno y dos años.

En México, además de Pavos Parson, ubicada en Chihuahua y que representa el 45 por ciento de la producción nacional, el volumen del País también se cubre de las empresas Pavo Viridiana y Pavo Rey, en Yucatán.



ESTE DICIEMBRE SE PREVÉ LA VENTA DE 3 MILLONES DE ANIMALES

## Pavo mexicano, ante mercado saturado por EU

Dulce Gamero/México

**D**iciembre es el mes de mayor consumo de carne de pavo, por lo que se prevé que las ventas asciendan a 3 millones de animales, de los cuales solo 150 mil son de origen mexicano.

Pavos Parson, empresa productora en territorio nacional, trabaja en rastros tipo inspección federal en Chihuahua y Yucatán; el director general de la empresa, Marco Parson, afirma que tienen la infraestructura para cubrir la demanda total del país en temporada decembrina;

sin embargo, el mayor problema que enfrentan es la saturación del mercado, pues 95 por ciento de la carne en venta será de origen estadounidense y solo 5 por ciento de producto mexicano y, en menor medida, chileno.

La industria del pavo en México también representa la generación de empleos; en 2016 fueron creados 3 mil 430 directos y 17 mil 150 indirectos, para un total de 20 mil 580 puestos de trabajo.

Además, el pavo nacional enfrenta el reto de que no se ha logrado un acuerdo comercial para la expor-

ARACELI LÓPEZ  
tación, por lo que Pavos Parson creó programas de comercialización para incentivar el consumo durante todo el año, mediante nuevos productos preparados, como pechuga deshebrada, medallones, arrachera y algunos más regionales como la barbacoa y el pavo pibil en el sureste del país.

La compra de carne de pavo en México ha aumentado significativamente, pues entre 1994 y 2016 creció 71 por ciento; cifras preliminares indican que finalizará el año con 12 mil 550 toneladas de carne consumida. **M**



## Liberan peces para combatir dengue, chikungunya y zika

Como parte de las actividades para reducir la incidencia de moscos transmisores del dengue y zika, autoridades de los sectores salud y medio ambiente colocaron más de 200 mil ejemplares de peces *Gambusia yucatanana* en diversos cuerpos de agua de la ciudad de Mérida

Así más de 17 mil peces de la especie *Gambusia yucatanana* fueron liberados en la aguada del parque Kai Luum como parte de las medidas para controlar la proliferación del mosquito *Aedes aegypti*, transmisor de padecimientos como dengue, chikungunya y zika.

Eduardo Batllori Sampedro, en compañía del ciudadano Manuel Abraham Magaña, propietario de la granja Emanuel del municipio de Hunucmá, empresa que donó los ejemplares, acudió a este cuerpo de agua, sitio de anidación del vector.

La *Gambusia yucatanana* es de gran ayuda al controlar naturalmente al insecto ya que evita su re-

producción y, por consiguiente, reduce el contagio, al constituir los huevos del mosquito la mayor parte de su dieta. Con esta acción, suman ya cerca de 200 mil peces de *Gambusia* distribuidos en distintos sitios de la metrópoli

El secretario de Desarrollo Urbano y Medio Ambiente (Seduma) del Gobierno del Estado, Eduardo Batllori, encabezó este día la brigada de cultivo de peces depredadores de los mosquitos en el cuerpo de agua del parque de 15 hectáreas que anteriormente, dijo, era un basurero y hoy se ha convertido en un ejemplo de restauración y área de anidación de aves migratorias.

Informó que con esta nueva distribución de peces culmina el programa de cultivo de 200 mil ejemplares colocados en seis cuerpos de agua de la ciudad, entre ellos, los localizados en el Acuaparque, Parque Ecológico, Parque Bicentenario y el de Caucel. *(Néstor Campos en Yucatán)*



# Líder de la CNC llama a prepararse para la batalla electoral de 2018

► Ismael Hernández aseguró que los tiempos políticos obligan al sector campesino del PRI a trabajar en unidad y prepararse para respaldar al partido pero en los hechos

[ ALEJANDRO PÁEZ ]

**A**l tomar protesta como nuevo dirigente de la Confederación Nacional Campesina (CNC), Ismael Hernández Deras, pidió a esta central campesina prepararse para la batalla electoral que viene en el 2018 donde les demandó hacer sentir la fuerza territorial que tiene este sector en el país, rumbo a los comicios del próximo año donde se renovará la presidencia de la República, nueve gubernaturas, así como el Senado y la Cámara de Diputados entre otros cargos.

“La CNC está lista para el 2018...”, arengó.

Acompañado de gobernadores y la dirigencia nacional del PRI, encabezada por Enrique Ochoa Reza, Hernández Deras aseguró que los tiempos políticos obligan al sector campesino del PRI a trabajar en unidad y prepararse para respaldar al partido pero en los hechos y no solo de manera “contemplativa”

“Es el tiempo de la unidad, el PRI necesita hoy de nosotros, pero una unidad no contemplativa, no de palabras, sino en los hechos”, demandó.

Los tiempos políticos, dijo, convocan al sector campesino a prepararse para la batalla que viene en el 2018.

Recalcó que la disyuntiva que se presenta para la CNC es optar por un proyecto que mira al futuro y otra que está atada al pasado.

En ese sentido y en alusión a Andrés Manuel López Obrador, advirtió que para pasar del enojo ciudadano al entusiasmo con falsos profetas solo hay un paso y México no quiere un salto al vacío ni demagogias.

El también senador se comprometió a replantear a la CNC y anunció una alianza con el sector privado para conformar un solo frente en busca de transformar al campo y lograr mejoras que benefician a los campesinos del país, entre otras eliminar a los intermediarios.

**NADIE VOTA POR PARTIDO DIVIDIDO.** En su oportunidad, el dirigente nacional del PRI, Enrique Ochoa Reza, demandó unidad al sector campesino para la lucha electoral que viene pues les recordó que nadie vota por un partido dividido.

“Eso se lo dejamos al Frente Ciudadano que se está desmoronando por las divisiones”, aseveró.

Ochoa Reza reconoció la fortaleza de la CNC y les pidió su apoyo para impedir que México se convierta en otra Venezuela, donde predomina el hambre y no hay paz social.



## CNC refrenda postura contra el populismo

Por Jonathan Bautista >  
mexico@razon.com.mx

**TRAS TOMAR** protesta como nuevo dirigente de la Confederación Nacional Campesina (CNC), Ismael Hernández Deras apuntó: "Los tiempos políticos nos convocan a prepararnos para la batalla. Lo que está en juego es el futuro de México", sostuvo.

Agregó: "los mexicanos vamos a ele-

**ISMAEL HERNÁNDEZ**

Deras asume dirigencia del grupo; mexicanos debemos elegir mirar hacia el futuro, dice

gir entre una opción que mira al futuro, y otras atadas al pasado, pues vamos a decidir entre el cambio con rumbo y el cambio como retroceso".

Subrayó que actualmente en México y en el mundo la gente está cuestionando a los partidos políticos y a las instituciones públicas.

"Por eso, hoy decimos: Ni populismo autoritario, ni México sectario. El primero mira al pasado; el segundo mira a unos cuantos. Nuestros hijos merecen un México que vea al futuro; un México de todos", aseveró.

En el evento hecho en la Casa del Agrarista, Hernández se comprometió a dar todo su esfuerzo ante Enrique Ochoa, dirigente nacional del PRI.

Manifestó que en el tricolor la unidad ha sido el factor para que el partido sobreviviera y se repusiera de los momentos difíciles.



EL SENADOR Hernández Deras (izq.) y Enrique Ochoa, líder del PRI, ayer.

### > el dato

**HERNÁNDEZ DERAS** señaló que entre sus objetivos está el hacer efectivo el derecho a la salud en el medio rural e impulsar la modernización de la infraestructura hidro-agrícola y productiva del campo.



## Compromete CNC apoyo al PRI en 2018

● Ismael Hernández Deras rindió protesta como nuevo líder del sector campesino del PRI y comprometió el apoyo de dicho sector para quien resulte electo candidato presidencial del tricolor. Ante secretarios de Estado, y del líder del tricolor, Enrique Ochoa, Hernández Deras aseguró que "en el 18, vamos a hacer sentir en las urnas la fuerza territorial de la CNC".

**NAYELI CORTÉS.**



## Solicitan presupuesto de 410 mdp para el campo de la metrópoli

El presidente de la Comisión de Desarrollo Rural de la Asamblea Legislativa del Distrito Federal, Luis Alberto Chávez García solicitó a la Secretaría de Finanzas de la CDMX considere un presupuesto de 410 millones de pesos para el campo capitalino para el próximo año.

Mencionó "la Ciudad de México es una de las más pobladas de América Latina y del mundo, con aproximadamente 9 millones de habitantes, en una superficie de mil 495 kilómetros cuadrados, es la concentración humana, industrial, comercial y financiera más importante del país, donde se asientan 35 mil industrias y 3.5 millones de vehículos con altos consumos de energía fósil como gasolina, diésel y gas, todo ello en una Cuenca que favorece la retención de emisiones contaminantes, provocando terribles contingencias ambientales, nocivas para los habitantes de esta urbe".

Indicó "el Anuario Estadístico y Geográfico 2015, elaborado por el INEGI, señala que en la Ciudad de México 25 mil 794 personas se dedican a las actividades económicas del sector primario, en las de-

legaciones Álvaro Obregón, Cuajimalpa, Magdalena Contreras, Milpa Alta, Tlalpan, Tláhuac y Xochimilco, generando la sustentabilidad a través de los servicios ambientales que la población recibe".

Refirió "el 59 por ciento del territorio de la Ciudad de México, corresponde a suelo de conservación ecológica, donde se realizan actividades agrícolas, pecuarias, acuícolas y forestales y la población más vulnerable, los campesinos y productores son quienes otorgan los servicios ambientales que dan sustentabilidad a esta mega urbe, sin que nadie reconozca y apoye esta gran labor".

Consideró que se debe dar mayor presupuesto a esta Secretaría, con el objeto de asegurar la conservación de los recursos naturales y el otorgamiento de los servicios ambientales que se proporcionan a los habitantes, como son: la recarga del acuífero, la formación y contención de suelo, la regulación climática, la captura de carbono y la generación de oxígeno en el suelo agrícola de la Ciudad de México, así como el fomento a las actividades agropecuarias en las zonas rurales.



## Exigen presupuesto de 410 mdp para el campo capitalino

Redacción  
EL ECONOMISTA

EL PRESIDENTE de la Comisión de Desarrollo Rural de la Asamblea Legislativa del Distrito Federal (ALDF), Luis Alberto Chávez García, solicitó a la Secretaría de Finanzas que considere un presupuesto de 410 millones de pesos para el campo capitalino para el próximo año.

“La Ciudad de México es una de las más pobladas de América Latina y del mundo, con aproximadamente 9 millones de habitantes, en una superficie de 1,495 kilómetros cuadrados; es la concentración humana, industrial, comercial y financiera más importante del país, donde se

asientan 35,000 industrias y 3.5 millones de vehículos con altos consumos de energía fósil como gasolina, diesel y gas, todo ello en una cuenca que favorece la retención de emisiones contaminantes, provocando terribles contingencias ambientales, nocivas para los habitantes de esta urbe”, señaló el legislador.

Citó datos del Instituto Nacional de Estadística y Geografía, para exponer que en la capital alrededor de 26,000 personas se dedican a las actividades económicas del sector primario, en las delegaciones Álvaro Obregón, Cuajimalpa, Magdalena Contreras, Milpa Alta, Tlalpan, Tláhuac y Xochimilco, generando, dijo, la sustentabilidad a través de los

servicios ambientales que la población recibe.

Chávez García explicó que “59% del territorio de la Ciudad de México corresponde a suelo de conservación ecológica, donde se realizan actividades agrícolas, pecuarias, acuícolas y forestales, y la población más vulnerable, los campesinos y productores son quienes otorgan los servicios ambientales que dan sustentabilidad a esta megaurbe”.

En el 2016, la Secretaría de Desarrollo Rural y Equidad para las Comunidades tuvo un presupuesto de 217 millones, en el 2017, de 233 millones de pesos.

### POTENCIAL

“La zona rural de la Ciudad de México produjo durante el 2015 y el 2016 poco más de 13.2 millones de toneladas de plantas ornamentales; 254, 610, toneladas de nopal; 104,157, toneladas de avena forrajera; 4,837, toneladas de maíz blanco; 4, 514, toneladas de romeritos; 3,545 toneladas de elote; 142, toneladas de hortalizas; 92, toneladas de frijol, y 49, toneladas de hongos, setas y champiñones”, mencionó.

estados@eleconomista.mx



## La soya subió en Chicago, impulsada por dato de molienda

Reuters

**LOS FUTUROS** de soya subieron el miércoles en el mercado de Chicago por motivos estacionales, al acercarse el final de la cosecha en la región central de Estados Unidos, y por un alza de los precios del aceite tras una inesperada caída de los inventarios domésticos, dijeron operadores.

El maíz también subió, rebotando desde mínimos en un año para el contrato más activo a 3.37 dólares por bushel. En cambio, los futuros de trigo bajaron casi 2%, acercándose a mínimos, por una ola de ventas técnicas.

La soya para enero cerró con un alza de 8.5 centavos, a 9.7625 dólares por bushel, impulsada por el dato de la Asociación Nacional de Procesadores de Oleaginosas (NOPA, por su sigla en inglés) de que sus miembros molieron 164.2 millones de bushels de soya estadounidense en octubre.

Los futuros de aceite de soya subieron luego de que la NOPA reportó que los inventarios contaban con 1,224 millones de libras, contradiciendo las expectativas del mercado de un incremento.

**8.5**  
**CENTAVOS**

ganó el futuro de soya para enero.

Además, estacionalmente, los futuros de soya tienden a subir luego de que la cosecha finaliza en Estados Unidos y los productores desaceleran las ventas, dijo Brian Hoops, de Midwest Market Solutions. "Estamos viendo un rebote y algunas compras de ocasión adelantándose a eso", señaló Hoops.

El maíz para diciembre cerró con un alza de 0.75 centavos, a 3.3825 dólares por bushel, apuntalados también por una gran posición neta corta por parte de fondos en materias primas que dejaba al mercado a merced de una ola de coberturas cortas.

El trigo para diciembre en Chicago bajó 8 centavos, a 4.20 dólares por bushel.

El trigo duro rojo de invierno en Kansas cayó 10.25 centavos a 4.1775 dólares, mientras que el trigo de primavera en Minneapolis bajó por cuarta sesión consecutiva y cerró a 6.2475 dólares, un descenso de 4.25 centavos en el día.



**GRANOS Y OLEAGINOSAS**

	APERTURA	CIERRE	CAMBIO	VOLUMEN	INT. AB.
<b>MAÍZ</b> * CENTAVOS DE DÓLAR POR BUSHEL 5,000 BUSHELS POR CONTRATO [1]					
DIC17	337.50	338.25	0.75	201,802	568,664
MAR18	350.50	351.00	0.50	143,277	573,029
MAY18	359.00	359.25	0.25	41,933	159,002
<b>TRIGO</b> * CENTAVOS DE DÓLAR POR BUSHEL 5,000 BUSHELS POR CONTRATO [1]					
DIC17	428.00	420.00	-8.00	73,794	158,817
MAR18	445.25	437.75	-7.50	54,755	221,844
MAY18	456.75	450.00	-6.75	16,298	62,304
<b>SOYA</b> * CENTAVOS DE DÓLAR POR LIBRA 60,000 LIBRAS POR CONTRATO [2]					
NOV17	959.00	959.00	0.00	546	157
ENE18	967.75	976.25	8.50	90,121	322,291
MAR18	978.75	987.25	8.50	32,210	141,771
<b>EXÓTICOS</b>					
<b>CAFÉ</b> * CENTAVOS DE DÓLAR POR LIBRA 5,000 LIBRAS POR CONTRATO [1]					
DIC17	127.05	127.05	0.00	1,045	30,587
MAR18	130.45	130.45	0.00	746	115,208
MAY18	132.70	132.70	0.00	48	38,497
<b>AZÚCAR</b> * CENTAVOS DE DÓLAR POR LIBRA 5,000 LIBRAS POR CONTRATO [1]					
MAR18	15.10	15.10	0.00	465	398,348
MAY18	15.10	15.10	0.00	0	135,387
JUL18	15.08	15.08	0.00	0	65,555
<b>ALGODÓN</b> * CENTAVOS DE DÓLAR POR TONELADA 10,000 TONELADAS POR CONTRATO [4]					
DIC17	68.60	68.60	0.00	422	34,846
MAR18	68.65	68.65	0.00	110	134,922
MAY18	69.61	69.61	0.00	0	25,598