

Agenda

CONFIDENCIAL

Luis Soto

■ Miedo infundado del CNA

Más vale tarde que nunca", podría ser el argumento de la Secretaría de Economía para responderle a varios de los integrantes del sector agroindustrial que tienen miedo de que México firme y renueve tratados comerciales con varios países de América Latina (Perú, Colombia, Brasil...).

Por alguna extraña razón, el Consejo Nacional Agropecuario (CNA) que dirige Juan Carlos Cortés, organismo al que pertenecen "agroyuppies" de todas las especies (productores de ganado, de huevo, leche, frutas, hortalizas, etcétera), organizó una campaña acusando a la autoridad comercial de "irse por la libre" en las negociaciones comerciales con los susodichos países. "Ni nos peló!, dijeron aquéllos por medio de desplegados y de notas de un grupito de condotieros, en su mayoría bisoños en el tema, que arremetieron contra el secretario de "Utopías", perdón, de Economía, Bruno Ferrari.

Sorprendidos, funcionarios de Economía respondieron: Nosotros siempre hemos propiciado el diálogo con los "agroyuppies"; para la negociación con Perú hemos realizado alrededor de 60 reuniones con el sector privado para tratar sólo los productos prioritarios de interés para Perú (37 reuniones bilaterales y 23 encuentros en el CNA). Esta negociación se inició en 2006 y se detuvo en noviembre de

2007, por inquietudes del sector agropecuario. Para la negociación con Colombia, hemos dedicado casi año y medio para estudiar los reclamos por cuestionamientos sanitarios. Para atender los intereses del CNA y apoyar la producción del sector agropecuario nacional se han buscado con esmero esquemas limitados de apertura como son cupos o accesos restringidos a periodos del año.

¡Respóndeles, Juan Carlos, respóndeles; díles que no es cierto, que mienten con todos los dientes!

Para el caso de Brasil, la Secretaría de Economía informa que realizó más de cien consultas internas a diversos sectores a niveles de secretario, subsecretario y técnicos.

¡Y entonces de qué se quejan! La autoridad comercial mexicana insiste en que las negocia-

ciones con Colombia y Perú no representan un riesgo para el sector agropecuario. México es el decimotercer exportador mundial de productos agropecuarios: Colombia el 27 y Perú el 30. El sector agropecuario mexicano (32 mil millones de dólares) es tres veces mayor que el colombiano (diez mil millones de dólares) y 5.5 veces el peruano (seis mil millones de dólares). En el sector agropecuario, México exporta casi lo triple que Colombia o que Perú. Mientras en 2009 las exportaciones mexicanas alcanzaron los 16 mil millones de dólares; las colombianas fueron de seis mil millones de dólares y las peruanas de cinco mil millones de dólares.

El CNA se opone a que se incluya el sector agropecuario en su totalidad. El punto de que-

bre de esta oposición se centra sólo en 13 productos agro-

pecuarios que solicita Perú. El acceso que se pretende negociar en estos productos no representa impacto económico para la planta productiva agropecuaria nacional. Entre los principales sectores industriales que se beneficiarían de este tratado son: vehículos, tractocamiones, textiles, químicos, aparatos electrónicos, llantas y herramientas; en el sector agroalimentario, carne de cerdo, las preparaciones y pastas alimenticias, algunas bebidas no alcohólicas, los salvados y los alimentos para animales.

Por lo que a Brasil se refiere, después de más de un año de exploración con autoridades brasileñas y consultas internas en México, el 8 de noviembre de 2010 se anunció el inicio de negociaciones para un Acuerdo Estratégico de Integración Económica México-Brasil (AEIE). Se tiene contemplada la primera reunión de negociaciones a nivel ministerial la semana del 28 de febrero

en Brasilia. La Secretaría de Economía realizó más de cien consultas internas a diversos sectores a niveles de secretario, subsecretario y técnicos.

Existen fuertes divergencias en los sistemas productivos, fiscales, aduaneros y financieros, entre otros, que posiblemente requieran de cambios estructurales en ambos países que dificultarán lograr un acuerdo. Además, en México se ha acumulado un historial de desencuentros con Brasil en procesos previos de negociación que ha generado una relación de desconfianza, prejuicio y hasta mitos que tendrá que disolverse para poder avanzar en una negociación.

¡Y entonces por qué chillan los del CNA!

Continúa en siguiente hoja



Fecha 21.02.2011	Sección Política	Página 38
----------------------------	----------------------------	---------------------

Agenda previa

Antonio Vivanco, quien fungía como representante presidencial en la estrategia "Todos somos Juárez", fue designado por la Junta de Gobierno de la CFE como director general adjunto de la paraestatal, posición creada con carácter temporal porque el ingeniero Alfredo Elías Ayub, que hizo de la CFE una "empresa de clase mundial" y que sigue siendo el director general, debe someterse a un tratamiento intensivo de rehabilitación física. En un par de meses Vivanco será nombrado director general. ¡Vamos a extrañarte, "Tito"! dicen los habitantes de las favelas afectados por los apagones en la "Nopalera" y zonas aledañas.

El hombre más rico del mundo, Carlos Slim, amagó a Televisa con no comprar espacios publicitarios para sus empresas (Telmex, Telcel y otras) en este

año "si no le hacían una rebajita en las tarifas", según el vocero oficial del ingeniero. La realidad, dicen los que saben, es que dicho "amague" se debió a que Televisa cuestionó ante la Comisión Federal de Competencia la relación de Telmex con Dish de México porque es un intento de esta última compañía de burlar una prohibición que le impide ofrecer el "triple play". Alfonso de Angoitia, vicepresidente ejecutivo de Televisa, afirmó: "Estamos listos para vender en lo que consideramos condiciones justas...", o lo que es lo mismo, que no quieran agarrarnos de... donde les platiqué.

Proyecto 40 celebra su quinto aniversario bajo la atinada dirección de Luis Armando Melgar. A lo largo de los años, este importante espacio televisivo se ha consolidado como una interesante opción para los televidentes que buscan algo diferen-

te, no necesariamente nuevo, en la pantalla. Felicidades a todo el equipo. ☒

El Consejo Nacional Agropecuario, al que pertenecen "agroyuppies" de todas las especies, organizó una campaña acusando a la autoridad comercial de "irse por la libre" en las negociaciones comerciales con Perú, Colombia y Brasil. ¡Ni nos peló, ni nos peló!, gimotearon