



El Apecic es el acuerdo con 15 comercializadores y productores para reducir 8% sus precios de 24 productos específicos para el consumidor y propiciar el crecimiento de la producción agropecuaria en aquellos productos en los que el mercado presenta déficit. Es un acuerdo razonable, no impuesto, sino acordado con esos empresarios y sólo priva para ellos.

El acuerdo ha excluido la comunicación con cámaras y confederaciones, porque las medidas acordadas, incluso, para eliminar trámites y regulaciones para agilizar la importación de producto sólo se dirige a 15 grandes empresas, no al sector agroalimentario completo.

Llama la atención la reacción de las cámaras y confederaciones, encabezadas por la Concamin, de **José Abugaber**; CNA, que preside **Juan Cortina**, y Concanaco, de **Héctor Tejada**, al demandar de forma muy sonora, que no se prohíban exportaciones de maíz, frijol, harina y acero para fabricar latas y no se exima de la revisión regulatoria del Senasica o la Cofepris a ninguna empresa, porque se violarían acuerdos comerciales firmados con países, como Estados Unidos, porque sería desconocer compromisos espejo de sanidad e inocuidad suscritos para exportar e importar alimentos.

Se eligieron 24 productos (con presentación y pesaje específico) de mayor consumo, entre los cuales están papa, cebolla, limones, manzanas, naranjas y azúcar oscura, por mencionar algunos, que, en opinión de la autoridad hacendaria, han llevado a máximos no lógicos para el mercado, incluso global, los precios al consumidor. ¿Quién los podría importar? ¿Los compradores globales de las tres cadenas de supermercados?

Aunque se hace énfasis en la canasta que se vende en el supermercado y no en el gran mercado mayorista y de menudeo que tiene algo así como 1.2 millones de establecimientos formales e informales en la red de distribución, las cadenas Chedraui, Soriana y Walmart tienen capacidad efectiva de compra como para influir en el precio. Sólo esta última que dirige **Guilherme Loureiro** tiene 2 mil 700 tiendas en 600 municipios en los que habitan 80% de

los mexicanos.

Tengo entendido que el lunes, el secretario de Hacienda conversó con **Juan Cortina** del CNA, quien le expuso el tema de afectación de la simetría regulatoria en las exportaciones agroalimentarias y el cumplimiento de compromisos internacionales de comercio. Se está revisando el argumento, pero también quedó el compromiso de analizar problemas estructurales y cuellos de botella del mercado agropecuario, así como el comportamiento de acopiadores y comercializadores para propiciar holgura a la oferta frente a la demanda de productos alimentarios y revisión de la cadena de formación de precios por producto. ¡Eso sí es fuerte!

Es razonable la preocupación del CNA, pero al final, cuando se importa un alimento, el proceso inicia con la identificación del producto en el mercado de origen y no exime a quien tendría esa licencia universal, de que la Cofepris o el Senasica revisen si cuentan con certificación fitosanitaria.

Concluyo: el acuerdo fue revisado ya por el Foreign Agricultural Service del USDA y, hasta ahora, se entendió que forma parte de las medidas extraordinarias para contener la inflación alimentaria, que en el caso de México explica 4.6 puntos de la inflación general. Pero, si les da por importar papa de China o India, ¡quién sabe!

## DE FONDOS A FONDO

#Anastasia. Mañana te contaré más de esta plataforma de servicios de cómputo para mipymes, porque su diferenciador es increíble. Ofrece la posibilidad, con un precio accesible, para que los pequeños negocios, cadenas de farmacias y retail puedan usar sus datos para organizar inventarios y mejorar procesos de atención a clientes. Anastasia, cuyo CEO es **Pablo Zegers**, y director en México, **Ermilo Vázquez**, a 6 años de haberse lanzado, se asoció en septiembre pasado con Kimetrics, de **Luis Gómez**, uno de los ejecutores de datos más eficientes para retail. Para ampliar su oferta en América Latina ofrecen 50 becas a empresarios en México con



Fecha <b>06.10.2022</b>	Sección <b>Dinero</b>	Página <b>5</b>
----------------------------	--------------------------	--------------------

el objetivo de que aprendan a sacar provecho pleno de sus datos y así mejorar su manejo de inventarios, venta y atención del cliente.