
CARTERA

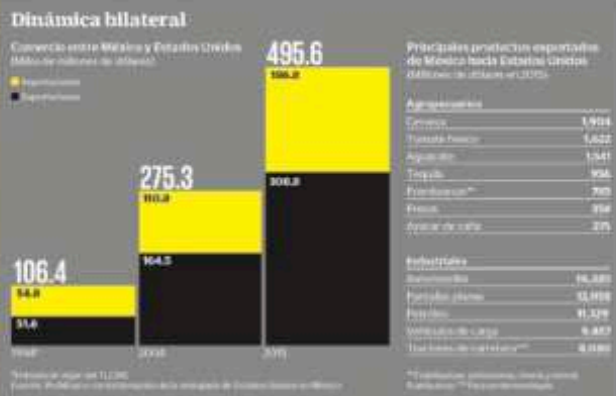
TIPO DE CAMBIO
 A lo largo
 Dólar: 16.90
 Dólar internacional: 16.80
 Precio del peso (Cepi): 16.916
 Euro: 17.20

BOLSAS
 NYSE: 18,177.90 ▲ 0.06%
 Dow Jones: 18,082.34 ▲ 0.03%
 Nasdaq: 4,864.03 ▲ 0.23%
 Nikkei: 18,880.67 ▲ 0.54%
 S&P500: 18,422.18 ▲ 0.32%

BMV IntraDía
 45,177.50

MERCANCÍAS
 ORO (Onza): 1,217.00 ▲ 0.16%
 Plata (Onza): 1,073.00 ▲ 0.20%
 Mantequilla: 11.90 ▲ 0.17%
 Cacao (Onza): 4,300.00 ▲ 0.25%

TASAS
 México: 3.75%
 EE.UU.: 0.35%
 Reino Unido: 0.50%
 Zona Euro: 0.00%
 Japón: 0.10%



Inviabile, el plan anticomercial de Trump: expertos

- Amenazas afectan a negocios de EU, advierten
- Traerá consecuencias jurídicas cumplir amagos

IVETTE SALDAÑA, SARA CANTERA y GABRIEL MARTÍNEZ
 -en el universal.com.mx-

El discurso proteccionista, antilibre comercio y contra México que difunde el postulante republicano a la presidencia de Estados Unidos (EU), Donald Trump, genera más ruido que los efectos que verdaderamente pueden tener, sostienen analistas del comercio exterior.

A pesar de que Trump advirtió que el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) es "un documento" que debería ser revisado con el acuerdo de una ley, expertos en comercio exterior, advierten el crecimiento de Estados Unidos y la Unión Americana y el Congreso puede bloquear una ley que permita la salida del tratado, dijeron Sara Cantera de la Mesa de la Mesa de LAM Comercio y Arturo Rangel de la Caracolina.

No obstante, existe un escenario de riesgo. Que Donald Trump gane las elecciones sin que el Congreso estadounidense integre el Acuerdo

de Asociación Transpacífico (TPP) por sus reglas en inglés, porque ahí sí puede ponerse en renegociación, aseguró el director general de la firma de consultoría CMM Consultores, Luis de la Calle.

También pueden haber consecuencias jurídicas si el gobierno estadounidense no acepta a su apertura y sigue tratando internacionales, porque va a perder credibilidad y puede llevarse un conflicto comercial agudo de la Calle.

Las amenazas de Trump también llegan al sector automotriz en donde pretende imponer un arancel de 35% porque considera que las firmas deben invertir en el estado de California en lugar de ir a México.

El empresario estadounidense no ve ningún caso como el de Ford, que está de cerca de 10 mil millones de dólares en el estado de California con los diferentes cinco años para expandir sus operaciones, aseguró el director del Instituto Mexicano del Comercio Exterior, Dorian Wood.

El precandidato republicano asegura que México debe pagar por el espacio comercial que tiene con Estados Unidos, sin embargo, los presidentes del Consejo Coordinador Empresarial, Juan Pablo Castañón, y de la Confederación Patronal de la República Mexicana, Gustavo de Hoyos, cuestionaron que hay millones de empleos en Estados Unidos ligados a las industrias exportadoras de los sectores automotriz y de autopartes, eléctrico y electrónico, entre otros, que son los que más exportan.

Lo que demuestra que Trump no admite que el libre comercio genera beneficios en territorio estadounidense, como empleos para su país.

Para los representantes de denunciantes de Texas, Michigan, Rhode Island, y Henry Ford, de Ford World, la idea de cerrar el comercio no es viable, como tampoco pensar que pueden vivir sin México, porque se requiere la mano de obra.

A diario avanzan por las fronteras de los dos países más de mil 500 mil

"Trump no renegociará como el de Ford, que le dio más de 11 mil millones de dólares en EU"

DORIAN WOOD
 Director del Instituto Mexicano del Comercio Exterior en Estados Unidos

"Existe un escenario de riesgo. Que Trump gane sin que el Congreso tenga ratificado el TPP"

LUIS DE LA CALLE
 Director general de CMM Consultores

tonos de dólares, pero los estados que corren más riesgo de salir afectadas son las industrias del procesamiento como los alimentos, como de Estados Unidos, como de México, porque ahí se concentra el comercio.

En 2015, las exportaciones mexicanas a Estados Unidos fueron por 308 mil 787 millones de dólares, contra importaciones de 185 mil millones.

Después de cinco días de un reporte de las empresas, el sector de frontera puede afectar a armadoras, firmas de electrodomésticos y electrónicos, como General Motors, Volkswagen, Chrysler, Ford, Nissan, Mazda, Sony, Omnia, Philips, Aljari y Sanyo, entre otros.

Si se quisiera imponer una cuota compensatoria a algún producto tiene que ir a la ley para ello, porque para imponerla, que para poder, necesita la petición de 50% de la industria.

Industria que impacta al comercio EU

Pemex, con la mira sobre EU y Sudamérica

- Estrategia se basa en lograr asociaciones y será una fuente adicional de hidrocarburos para elevar la producción, dice

NOÉ CRUZ SERRANO
 -en el universal.com.mx-

Monterrey, NL.— Pemex tiene puesta los ojos en el petróleo de Estados Unidos y en el de países petroleros sudamericanos.

La petrolera, según confirmó el nuevo director de Pemex Exploración y Producción (PEP), Juan de los Ríos Pineda, trabaja en los estudios para salir a buscar y extraer petróleo en el extranjero.

"Nos estamos preparando para poder buscar atractivos para Pemex y para México", explicó.

La estrategia, que se sustenta en lograr asociaciones con empresas petroleras internacionales fuera de la frontera, permitirá el acceso de México a fuentes extra de hidrocarburos para elevar niveles de producción y registrar en libros parte de las reservas que pueda obtener en otras regiones del mundo.

El mercado petrolero internacional se encuentra en etapas para empezar a buscar producción en el menor tiempo posible y de paso, elevar el nivel de reserva del país.

En entrevista con EL UNIVERSAL, el director de PEP comentó que la empresa productiva de Estado está "realizando, haciendo análisis de factibilidad sobre qué hacer en la parte internacional".

Durante el Consejo Mexicano del Petróleo 2016, Pineda Pineda dijo que "se trabaja sobre un análisis detallado de todas las oportunidades alrededor del mundo, en Sudamérica, en el Golfo de México para ver dónde tenemos estas oportunidades y que sean rentables para Pemex y para el Estado".

EXPECTATIVA



Riesgo de alzas
 El director de Pemex, José Antonio González Pineda, anunció el jueves pasado que se está buscando asociaciones con la UE.



ALIANZA CON EL UNIVERSAL

Conocida como una autoridad en el periodismo de la alta calidad en español, esta publicación aparecerá en las páginas de esta sección con una colaboración semanal. BU

Firmas mexicanas sufren en Venezuela

- "Es un dolor de cabeza operar con un ambiente tan hostil a la inversión": CMN

IVETTE SALDAÑA
 -en el universal.com.mx-

Racionamiento de electricidad, restricciones en el uso de divisas y el deterioro que enfrenta la economía de Venezuela preocupa a empresarios mexicanos, por las amenazas que tienen ahí.

Para el presidente del Consejo Mexicano de Negocios, Alejandro Ramírez, es difícil operar en un país con 700 millones de dólares, que se debe para importar materias, que se le permiten abrir horas las plantas.

"Para todos los que tienen inversiones ahí, mis respetos, porque es un dolor de cabeza operar con un ambiente tan hostil a la inversión", dijo.

El presidente del Consejo Coordinador Empresarial, Juan Pablo Castañón, aseguró: "Nos ha preocupado el deterioro

de Venezuela que ha afectado el desempeño de todas las empresas y en particular las mexicanas".

Críticos, según el CMN, de créditos, sobre empresas, afirmó que las empresas enfrentan problemas para operar en dicho país sudamericano por las dificultades para importar capital y productos intermedios.

Es lo que hace a las empresas. Pemex asegura que hay una lista de al menos una decena de empresas mexicanas que operan en ese país sudamericano. Diners, Mastercard, Fedex, Intel, Adobe, Aeronaves, Sealed, Valabla, Kaitan, KA y Dapcoflex Standard.

1,352

MILLONES DE DÓLARES de comercio entre México y Venezuela en 2015, los 2007 los ventas de bienes y servicios entre ambos fue de 1 mil 341 mil



Las empresas enfrentan la escasez de materia prima en el país sudamericano, como el caso PEMSA, que frenó la fabricación de botellas por falta de azúcar.

Se sabe que los gobiernos de los últimos años en Venezuela decidieron terminar con el tratado de libre comercio con México, a lo que se unió la salida de compañías por las expropiaciones que realizó el gobierno venezolano, como Cemex, y ahora la cantidad de materia prima pone aún en riesgo la operación de empresas mexicanas.

Cifras del gobierno mexicano muestran que el intercambio de mercancías entre ambos países va a la baja desde 2007, con la mayor caída en 2015, pese a una leve recuperación en 2016.

En 2007 un año después de que Venezuela decidiera unilateralmente salirse del tratado de libre comercio que tra-

nia con México y Colombia, el intercambio total entre ambos países varió 3 mil 341 millones de dólares, y para 2015 la cifra cayó a mil 352 millones.

Hay productos que dejaron de importarse como serrucho de acero y metales, en tanto que la mayor parte de las compras a Venezuela, por parte de los mexicanos, son: artículos artesanales, productos químicos, entre otros.

Las exportaciones de México a dicha economía van también a la baja como el maíz Harzo, Sharpstone, entre otros.

Las firmas que más operan en ese país registran pérdidas: entre ellas, PEMSA, quien por falta de azúcar en Venezuela frenó la fabricación de botellas. ■