

Sembrar valor al sector primario y la cadena agroindustrial.

CISC *Comentario*

Año 2017 - Agosto 28 - No. 824

Se autoriza la reproducción total y/o parcial de su contenido siempre y cuando se cite la fuente: Consultores Internacionales, S.C. © (CISC)

- México debe agregar valor a su producción agrícola y ser productor y generador de manufacturas.
- Por su relación con otros sectores, la agroindustria fortalece el mercado interno y el crecimiento económico.
- El TLCAN es una oportunidad para modernizar el sector y generar valor a través de la productividad, introducir nuevas tecnologías y ofrecer créditos.

Uno de los sectores con mayor potencial y que deben significar un área estratégica para el crecimiento de México, tanto en el presente como en el futuro, es sin duda el **sector primario**. Además de ser un proveedor de los alimentos necesarios para el consumo humano, materias primas para la industria y generador de empleos directos e indirectos, estas actividades representan una gran oportunidad en temas como comercio, exportación e inversión, por mencionar algunas.



Ante la renegociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) con Estados Unidos y Canadá, el tema cobra mayor importancia, debido a los alcances que el sector tiene en otros aspectos como la agroindustria, la integración de los pequeños y medianos productores en las cadenas de valor, la dependencia alimentaria, los granos, y las controversias comerciales, entre otros.

Recientemente, México y Estados Unidos llegaron a un acuerdo respecto al conflicto del azúcar, donde el vecino país del norte nos acusaba de prácticas dumping y en algún momento se aplicaron aranceles (como ha sucedido con otros casos como el atún o el aguacate). Luego de más de dos años de disputas, se llegó a un acuerdo en el que **México disminuyó su cuota de exportación de azúcar refinada a ese país y aumentó los envíos de azúcar cruda**, lo cual representa una ventaja para los industriales de Estados Unidos que generan el valor agregado en su territorio. **Nos cambiaron el juego de exportador de producto manufacturado a exportador de materia prima.**

La agroindustria se convierte entonces en un tema de gran importancia para el campo mexicano; surge la preocupación de ser sólo productores y exportadores de materias primas, constituyéndose en commodities sujetas a los altibajos del mercado, o bien **incorporar valor a los productos que produce el campo** e involucrar a los campesinos, a la pequeña y mediana industria en esa cadena de valor.

Para dimensionar el valor de las actividades primarias, de acuerdo con datos de las cuentas nacionales del INEGI, este sector **aportó en promedio el 3.4% del valor total de la economía en los últimos cinco años y tan sólo el año anterior tuvo una tasa de crecimiento de 3.6%**, dinamismo superior al PIB nacional que creció 2.3 por ciento.

En la parte exportadora, cifras del Banco de México señalan que **las ventas de productos agropecuarios han crecido 383% de 1994 a 2016** y estas alcanzaron un valor de 14,672.3 millones de dólares; de esta forma, la balanza comercial resultó deficitaria en 3,204 millones de dólares. **La situación cambia cuando agregamos al comparativo las ventas de productos agroindustriales que prácticamente se duplican.**

La exportación agropecuaria y agroindustrial sumó el año anterior 28,971 millones de dólares y muestra un crecimiento de 544% de 1994 a 2016; es decir un aumento de 8.8% promedio anual. Con estas cifras, nuestra balanza comercial agroindustrial es superavitaria en 3,175 millones de dólares.

Los productos del campo y la agroindustria tienen una gran interacción con otros sectores, con el transporte, el comercio, las industrias químicas y de preparación de alimentos, la manufactura de envases y enlatados, detonantes del crecimiento del mercado interno. México destaca en productos como cervezas, tequila, pan de caja, alimentos, entre otros, además de atraer inversión y ser generadores de empleo. Es por ello que, **en la negociación del TLCAN, estos temas deben ser tratados con una visión de largo plazo** que garantice al sector un desarrollo y crecimiento en los próximos años.

No sólo se trata de una buena negociación a favor del campo, también es necesario contar al interior con **políticas públicas que favorezcan la competitividad del sector, generar verdaderos programas de apoyo para modernizarlo** y que las instituciones relacionadas favorezcan la eficacia de estas actividades.

Por décadas, hemos asociado el campo con pobreza; llegó el momento de dejar atrás esa visión y acabar con el asistencialismo, así como parar de utilizar al sector para fines políticos que por décadas han enviado a nuestros campesinos a situaciones precarias. **El TLCAN es una oportunidad para modernizar el sector y generar valor a través de la productividad, introducir nuevas tecnologías, ofrecer créditos** y que las reformas estructurales apoyen la generación de riqueza, también con estudios de viabilidad y escenarios. Si dejamos pasar esta oportunidad como país, **estamos condenados al abandono del campo y renunciar la gran riqueza que tiene México en ese sector.**

CISComentario D.R. es una publicación semanal de: Consultores Internacionales, S. C.®
Lic. Julio A. Millán B., Presidente; Ing. Mauricio Millán C., Vicepresidente; Lic. Maribel Rodríguez, Directora General.
Lic. Gustavo De la Rosa, Consultor Jr., Patricia Gordillo, Directora del Centro de Información.

 +5255 55-24-77-50 •  @CISC_SC •  /consultores.internacionales
 [Consultores Internacionales](https://www.linkedin.com/company/consultores-internacionales)  [ConsultoresInternacionales, S.C.](https://www.youtube.com/channel/UC...)
www.consultoresinternacionales.com • info@cisc.com.mx