

AGRONEGOCIOS

JOSÉ ACEVEDO VARGAS*

Proveeduría sustentable en redes agroalimentarias

(PRIMERA PARTE)

Durante los últimos años, México ha destacado en el superávit de la balanza comercial agropecuaria; en el 2017, logra 2,888.7 millones de dólares. Este importante dato para la economía de nuestro país en parte obedece a la exportación creciente de frutas y hortalizas de alto valor, como son aguacate, berries y tomate

En términos de productos básicos para la alimentación, el panorama es diferente, pues si-gue siendo necesaria la importación de gra-nos, oleaginosas y leche, entre otros productos requeridos por las industrias procesadoras del sector agroalimentario.

Debido a una demanda creciente de produc-tos agropecuarios, las compras externas de es-tos productos han ido al alza en los últimos cin-co años; por ejemplo, el maíz a un ritmo de 7.9% y la leche a 9.9 por ciento.

Es necesario considerar el hecho de que Mé-xico dependa de las importaciones para abas-tecer en promedio 30 % de sus requerimientos de maíz; 20% para la leche y hasta 80% en las

oleaginosas.

La incertidumbre sobre el comportamien-to futuro del mercado internacional, espe-cialmente el norteamericano, que abastece la mayor parte de esas importaciones, está pro-piciando que varias de las industrias procesa-doras y comercializadoras de agroalimentos estén volviendo los ojos hacia la proveedu-ría nacional; ante lo cual, ésta debe fortalecer-se para asegurar el suministro de la materia pri-ma, en las condiciones de volumen y calidad requeridas.

La posibilidad de consolidar o formalizar re-laciones de proveeduría entre oferta y demanda locales plantea oportunidades y retos que deben considerarse a fin de que ambas partes tengan la certeza de una relación duradera y con benefi-cio mutuo.

Para el productor nacional de granos, olea-ginosas y leche, la mayoría, de pequeña y me-diana escala, se presenta la posibilidad de co-mercializar sus cosechas con certeza y mayor estabilidad en sus ingresos.

A cambio, están obligados a ser competi-tivos, pues los productos referidos se alinean a precios internacionales.

Asimismo, ante la exigencia cada vez mayor de los consumidores en obtener alimentos lím-pios y sanos, repercuten en las industrias ali-menticias, así como en sus proveedores de ma-

teria prima.

El interés de industrias y comercializado-res se basa en la posibilidad de abasto uniforme y estable de la materia prima, al tener una rela-ción y vínculo con proveedores locales, evitan-do de alguna manera el riesgo de las indefini-ciones y de la volatilidad de mercados externos.

Otra ventaja de la proveeduría nacional es la mayor trazabilidad de los productos, elemento que cobra importancia, ante demandas de in-formación del consumidor final, sobre origen y cualidades de los productos.

Por supuesto que lograr la productividad, competitividad y calidad en los proveedores nacionales, en especial los de pequeña escala, no ha sido sencillo.

Tampoco la formalidad y confiabilidad con que están relacionándose con las indus-trias; no obstante, son cada vez más los ejem-plos exitosos de estas relaciones de proveeduría sustentable.

En la siguiente entrega comentaré estra-tegias y acciones para alcanzar los propósitos mencionados.

** José Acevedo Vargas es Especialista en promo-ción de la Residencia Estatal Jalisco de FIRA. La opinión es del autor y no necesariamente coincide con el punto de vista oficial de FIRA.*

jacevedo@fira.gob.mx