

■ **CNA pide \$16 mil millones en incentivos a la comercialización para 2015**

En foro, productores demandan subsidios; expertos plantean agricultura por contrato

■ **ÁNGELICA ENCISO L.**

MAZATLÁN, SIN. 23 OCTUBRE. Mientras los productores demandan subsidios para la comercialización ante la caída de los precios de los granos básicos, consultores internacionales plantean que este esquema no funciona y que se deben buscar alternativas, como la agricultura por contrato.

El tema de bajos precios ha sido central en el Foro global agroalimentario, cambios y desafíos en la producción de alimentos, organizado por el Consejo Nacional Agropecuario (CNA) y sobre el cual los puntos de vista coinciden en que la situación actual se prolongará dos años.

A diferencia de los años pasados, en que la volatilidad de los

granos era la constante, en esta ocasión se mantienen a la baja, lo cual da estabilidad al mercado, consideró Maximo Torero, director de la división de mercados, comercio e instituciones del Instituto Internacional de Investigación sobre Políticas Agroalimentarias de Estados Unidos.

En su presentación ante centenas de productores agroalimentarios, entre los cuales estaban

desde los directores de Maseca y Minsa y el ex secretario de Agricultura Javier Usabiaga hasta funcionarios locales y pequeños y medianos agricultores, el experto se refirió a que no se deberían establecer apoyos a los precios de los granos, porque estos reflejan el mercado y más bien se deben ver las áreas en las que el país es competitivo.

Esto contrasta con la postura del CNA, que demanda 16 mil millones de pesos en incentivos a la comercialización agropecuaria en el Presupuesto de Egresos del año próximo, lo cual sería un aumento de cien por ciento respecto a los 8 mil millones que plantea la iniciativa gubernamental.

Torero agregó que México es vulnerable también por el lado de las importaciones, por lo que debería trabajar en mercados a futuro y cuando ya hay cosechas que están por comercializarse, como ocurre actualmente en el país, se deben encontrar mecanismos para definir el momento en que es más conveniente vender.

Por su parte, Juan Carlos

Anaya, consultor de mercados agrícolas, quien moderó uno de los paneles de presentaciones, se refirió a que se preveía una caída importante de precios, pero tendría que ser la base para que después empiecen a crecer en condiciones normales a la oferta.

Consideró que los precios de granos y oleaginosas seguirán dos o tres años con niveles bajos,

pero debe haber políticas de gobierno que no le quiten ingresos al productor, "en México el precio objetivo no refuerza la comercialización y debe reforzarse la agricultura por contrato".

Benjamín Grayeb, presidente del CNA se refirió a que todos coinciden en que en 2050 se requerirá un aumento en la producción de alimentos, y debe crecer en más de 60 por ciento. Dijo que se requieren cambios en las políticas sectoriales, "se deben establecer políticas de corto y largo plazo, mayor certidumbre en las actividades productivas", aunque reconoció que no es fácil romper inercias del pasado.

