

Director: Sergio Clavijo

Julio 23 de 2019

Con la colaboración de Juan Sebastián Joya y Cindy Benedetti

## Éxito agroexportador de Chile y Perú: ¿Y Colombia en qué anda?

Colombia ha venido experimentado deterioros en sus cuentas externas, llegando a déficits cercanos al -4% del PIB en 2018, que no parecen mejorar en 2019. Este comportamiento es algo “inaudito”, pues los términos de intercambio de 2018-2019 han mejorado sustantivamente frente al duro golpe recibido en 2015-2016. De hecho, el precio Brent promediará cerca de US\$70/barril durante 2018-2019, arriba de promedio histórico de US\$64 de los últimos quince años; claramente ese es un precio aceptable y resulta difícil seguir buscando las excusas del fracaso exportador en ello.

El problema radica en la falta de diversificación exportadora, con un 70% de la canasta en *commodities*, haciendo que la balanza comercial se ubique en déficits estructurales de -2% del PIB vs. los superávits cercanos al +1% del PIB en 2014-2015. Así, los actuales faltantes de exportación bordean los US\$20.000 millones (6.1% del PIB) y no parece que las estrategias del PND vayan a conducir a alterar la situación actual de forma significativa.

Anif ha venido exponiendo desde hace más de una década la necesidad de impulsar proyectos agroindustriales a gran escala y con vocación exportadora (ver *Informe Semanal* No. 1426 de agosto de 2018). Sin embargo, vemos con preocupación que estas exportaciones agroindustriales se encuentran hoy estancadas en unos US\$7.000 millones (2.1% del PIB). Peor aún, no parece existir inversión en nuevos proyectos (*green-field*) en el sector agroindustrial que haga pensar en siquiera duplicar ese tipo de exportaciones antes del 2022.

Ante estos reparos, lo que escuchamos son menciones a los “planes piloto” de productos como la uchuva, la gulupa y el aguacate. Sin embargo, la suma de exportaciones de estos productos era de US\$51 mil-

liones en 2014 y se elevaron a US\$128 millones en 2018 (ese 151% de incremento no significa mucho frente a los faltantes exportadores arriba mencionados). Se continúa hablando que las exportaciones de aguacate-hass colombiano tienen un potencial de US\$1.000 millones/año. Sin embargo, poco se analiza la situación particular de esos años anteriores (donde hubo problemas puntuales en California y México). Y, aun así, tan solo llegamos a exportar US\$63 millones en aguacate-hass durante 2018 (equivalentes al 0.02% del PIB), ver gráfico adjunto.

*Colombia logró un posicionamiento global en los mercados de flores y banano en los años 1960-1980, pero desde entonces no se ha replicado nada parecido con otros productos “exóticos”, seguramente por el atraso histórico de nuestro agro y los problemas del “Costo Colombia” (sobrecostos de transporte, energéticos, laborales y logísticos).*

Por contraste, Chile y Perú han logrado éxitos recientes en sus exportaciones agroindustriales. El caso más destacable reciente ha sido el de Chile con su auge agroexportador de cerezas, habiendo escalado su valor de unos US\$200 millones a casi US\$1.100 millones en 2018 (0.36% del PIB), en tan solo una década. Ha sido tal este éxito exportador de cerezas que ya relegó el valor exportado de manzanas (US\$733 millones en 2018).

¿En qué ha radicado el éxito exportador de este nuevo producto de cerezas? Lo primero ha sido solucionar los grandes desafíos de su cadena productiva, pues es un producto muy delicado a la hora de la cosecha y de su transporte. Pues bien, Chile innovó y hoy genera en casa el tipo de bolsas requeridas para hacerlo llegar a su principal comprador en la distante China. En Colombia, seguimos escuchando que muchos productos agroindustriales no

Continúa

## Créditos de Liquidez y Cartera Ordinaria.

Dos excelentes alternativas para poner en marcha los proyectos más importantes de su empresa

Consulta más información en [www.avillas.com.co](http://www.avillas.com.co) / Banca Empresarial

**Director: Sergio Clavijo**

Con la colaboración de Juan Sebastián Joya y Cindy Benedetti

se exportan por la carencia de insumos tecnológicos: la lección de Chile es que usted al principio los importa y rápidamente aprende a sustituirlos con producción local.

Chile aprovechó su transporte multimodal y logró reducir los tiempos de despacho de 40 a 22 días. El desafío para el productor chileno de cerezas está en lograr diversificar su demanda, pues existe un componente estacional marcado en el fin de año chino.

La otra razón de su éxito ha sido que se trata de un producto con alta demanda en Asia (algunos lo ven como de “cultura-aspiracional” de Occidente hacia Oriente, tal como ha ocurrido con el café).

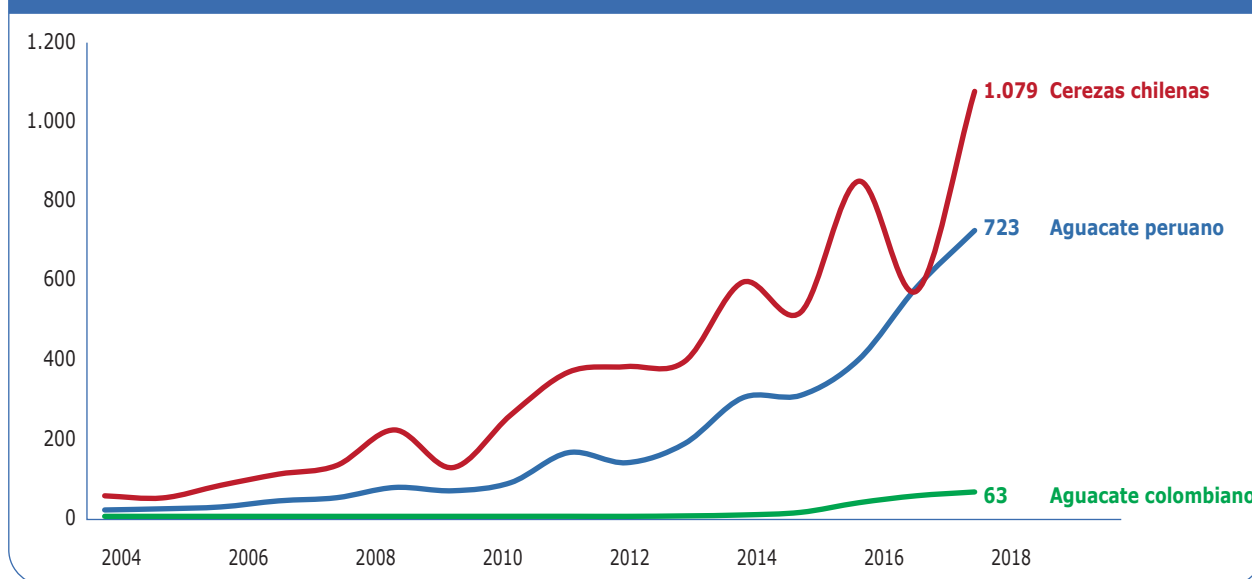
En Perú se ha tenido un éxito similar con las exportaciones de aguacate, aumentándolas de unos US\$70 millones en 2008 a más de US\$700 millones en 2018 (0.32% del PIB). Es destacable que un país mayormente desértico y con problemas de irrigación haya logrado aprovechar la estacionalidad de la producción mexicana (con valles en marzo y septiembre) y capturar tanto el mercado estadounidense como el europeo. Las exportaciones de espárragos han llegado ya a los US\$400 millones, pero en los años recientes han enfrentado problemas de “escalabilidad exportadora”.

Al igual que en el caso chileno, Perú viene trabajando en la optimización de los procesos de pos-cosecha y transporte, facilitada por la profunda reforma agraria de finales de siglo pasado (ver *Comentario Económico del Día* 9 de julio de 2019). Por algo es que Perú ha logrado posicionarse como el segundo exportador de aguacate a nivel mundial, después de México.

El caso del rápido crecimiento de las cerezas chilenas o del aguacate peruano demuestran que es posible llegar a los mercados internacionales con productos agroindustriales en masa. Colombia lo ha intentado, pero claramente tenemos un problema de “falta de escalabilidad” en los procesos exportadores, debido a los problemas burocráticos y fitosanitarios de nuestras aduanas, además de los conocidos problemas de transporte.

Mientras continúen los problemas de “ventanilla no-única” (demoras en aduanas, falta de modernidad del INVIMA) y no disponibilidad de transporte multimodal, a Colombia le quedará muy difícil emular los éxitos agroindustriales exportadores de Chile y Perú. ¿Puede acaso Colombia competir en el mercado internacional con una economía “encajonada” donde cerca del 50% del PIB se genera a 1.000 km. de los puertos del Atlántico y a 500 km. del Pacífico?

**Gráfico 1. Agro-exportaciones “exitosas” en Sudamérica (US\$ millones)**



Fuente: cálculos Anif con base en Dane, Banco Central de Chile y Superintendencia Nacional de Aduanas-Administración Tributaria del Perú.