



Nuestro compromiso con la **agricultura** de las Américas



Rigoberto Rivera
Consultor, Oficina de Venezuela

Productividad y sustentabilidad de la
agricultura familiar
para la seguridad alimentaria y economía rural

FACTORES DE EXITO PARA LAS EXPORTACIONES AGRICOLAS

EXPERIENCIAS DE ALGUNOS PAISES DE AMERICA LATINA

Barquisimeto, 17
de febrero de 2017



Factores de Éxito en las Exportaciones Agrícolas

1. Un marco legislativo e institucional adecuado.
2. Una estrategia consensuada entre sector público y privado
3. Organización de los exportadores.
4. Identificar rubros con ventajas competitivas.
5. Identificar e informar sobre mercados. Promoción.
6. Promover productores de elite (BPA).
7. Establecer instituciones de investigación focalizadas.
8. Tener sistemas de producción, procesamiento y comercio a escala industrial.
9. Permitir participación de corporaciones internacionales de comercialización.
10. Mantener un buen sistema sanitario y de control de plagas.



1. Un marco legislativo e institucional adecuado

1. Legislación con incentivos a la empresa privada.
2. No control cambiario.
3. Departamentos especializados del MA.
4. Adecuarse al derecho alimentario internacional.
5. Nuevas reglas sanitarias.
6. Realizar acuerdos de comercio.
7. Adecuarse a las normas de la OMC.
8. Instituciones que faciliten y no obstruyan.
9. Fiscalización aduanera por muestreo.
10. Condiciones laborales adecuadas y plan sanitario de manejo.
11. Apoyo a industria de piezas y partes. Los envases deben ser adecuados a cada producto y destino.



2. Una estrategia consensuada entre sector público y privado

1. Definir el estado de las diversas fases de la cadena de valor internas por cada producto a exportar.
2. Analizar las cadenas de valor externas, los mercados y las normas de comercio, las barreras sanitarias y permisos.
3. Construir infraestructura adecuada (cadenas de frío) en los puertos y privatización del manejo de los mismos.
4. Organismos de promoción: Prochile, Properu, Promexico, etc.
5. Actualización de reglas sanitarias de importación a nivel mundial.
6. Carreras de Estudios de Comercio Exterior.
7. Programas tecnológicos: el Plan Frutícola, el Subsidio Forestal;
8. Instituciones privadas de investigación y desarrollo.
9. Seguridad jurídica y personal en el campo.
10. Apoyo a industria de piezas y partes.
11. Escuelas especializadas: técnicos en quesos, café, cacao, etc.
12. Participación de los municipios en capacitación en oficios en rubros exportables.



3. Organización de los exportadores

1. Una organización nacional de exportadores agrícolas, pesca y forestal.
2. Organizaciones por sectores: ganadería, frutas y hortalizas, arroz, forestal, etc.
3. Organizaciones por rubros: quesos, carnes, café, cacao, etc.
4. Las organizaciones de exportadores participan en las instituciones especializadas del Estado, en el Ministerio, Institutos de Investigación, Puertos, ProVenezuela, etc.
5. Información y capacitación:
 - Liderar los procesos de formación y capacitación.
 - Participar en conferencias, ferias y exposiciones internacionales. Para aprender y promover. El Estado debe apoyar estas iniciativas.
 - Revistas internacionales: www.portalfruticola.com
www.centralamericadata.com



4. Identificar rubros competitivos

La construcción de una estrategia de exportación incluye, al menos, cinco reglas importantes:

- Primera regla: para hacerse un nombre en el mercado mundial hay que empezar con uno o dos rubros, que lleguen a muchos países.
- Segunda regla: no se exportan excedentes, se exportan productos premium. Los excedentes se dejan en casa.
- Tercera regla: definir con cuales rubros de comienza. Perú: espárragos; Chile: uvas y manzanas. No se trata de una decisión planeada, sino que se construye sobre la marcha.
- Cuarta regla: los proyectos de desarrollo se realizan en conjunto entre el Estado y las asociaciones de productores y los exportadores.
- Quinta regla: los pequeños exportadores individuales que se abren espacio con rubros no convencionales son un factor fundamental que aporta sostenibilidad a los procesos. Pueden descubrir un producto estrella, como en el caso de los espárragos.



5. Identificación e información de mercados

1. No se exporta al azar. Los mercados son estables. Se establecen cadenas de suministros y espaciamiento de los embarques.
2. El rol de los Pro- el caso de Prochile. Funcionamiento.
 1. Depende del Ministerio de Relaciones Exteriores.
 2. Oficinas en ciudades claves (250 oficinas en todo el mundo)
 3. Identifica rubros que se importan.
 4. Identifica compradores y compañías importadoras.
 5. Pueden apoyar realización de contratos de urgencia.
 6. Envían información a los exportadores en Chile sobre oportunidades de negocios y demandas próxima temporada.
 7. Identifican ferias y otras oportunidades de negocios.
 8. Las oficinas apoyan viajes de delegaciones a las ferias.
 9. Mantiene un Centro de Documentación.
 10. Promueve la inversión exterior en el país.
 11. www.prochile.gob.cl www.proecuador.gob.ec www.promperu.gob.pe
www.proargentina.gob.ar www.procomer.com



6. Promover Productores de elite (BPA)

1. No cualquiera exporta. Los exportadores deben estar certificados por sus pares. Imagen país.
2. Es necesario desarrollar productores de elite, que puedan certificarse en Buenas Prácticas Agrícolas:
 1. Productos sanos. Laboratorios de trazabilidad.
 2. Trabajadores y comunidades protegidos.
 3. Medio ambiente protegido y sustentable.
3. Los productores de elite deben ser escuelas para ampliar la base exportable. Por qué?
4. La sostenibilidad del proceso se logra con calidad, volumen y homogeneidad del producto del país.
5. La imagen-país es el factor más importante para lograr la sostenibilidad del proceso.



7. Instituciones de investigación para los rubros exportables

1. Fundación Chile: identifica un nuevo rubro, lo introduce, capacita a los productores, y promueve su comercio: salmón, berries, kiwis, etc.
2. INIA: investiga frutas silvestres chilenas, las domestica, hace mejoras genéticas, promueve su producción: actualmente maqui, calafate, con altos índices de antioxidantes.
3. Estaciones especializadas: papas, cítricos, entomología.
4. Proyectos empresas-universidades-Estado.
5. El MA tiene la FIA (Fundación de Investigación Agraria), que promueve proyectos de investigación aplicados.
6. Regionalización: permite mejorar la producción de ciertos rubros con mayor adecuación al clima. Organizaciones regionales: www.promendoza.com



8. Tener producción, procesamiento y comercio de escala industrial

1. Si bien los productores familiares y pequeños empresarios pueden exportar, la EXPORTACION a nivel nacional exige producción a escala y muchos productores grandes.
2. Es necesario que haya empresas solo exportadoras.
3. Incluso los grandes productores no pueden exportar solos, así que es necesario lograr formas asociativas y de trabajo en conjunto. La competencia es con otros países. Incluso hay cooperación entre países.
4. Es importante la presencia de empresas exportadoras grandes y modernas.



9. Permitir participación de corporaciones internacionales de comercialización

1. Lo ideal es una variedad de empresas comercializadoras nacionales y multinacionales.
2. Proporcionan acceso a los mercados y brindan asistencia técnica para lograr productos de calidad aceptable.
3. UNIFRUTI, DOLE, CHIQUITA, STANDARD, Del Monte.
4. También estas empresas invierten en infraestructura de packings de calidad internacional.
5. Logran conectar a muchos países productores con los países importadores. Gran parte del comercio mundial está concentrado en pocas empresas.
6. Facilitan la logística: reefers y portacontenedores refrigerados.



10. Un buen sistema sanitario agrícola

1. Los países importadores exigen que el país esté libre de ciertas plagas, especialmente de la mosca de la fruta.
2. En carnes hay dos circuitos: sin aftosa con vacuna y sin vacuna. La diferencial de precios es substantiva.
3. Los factores son:
 1. Protección de entrada en la frontera.
 2. Convenio con los vecinos.
 3. Campañas de control.
 4. Capacitación de los productores.
 5. Conocimientos de las exigencias sanitarias de los países importadores.
4. Un buen sistema sanitario orientado a la exportación beneficia a la producción para el mercado nacional.



El IICA en las Exportaciones Agrícolas

- El mayor activo del IICA es la experiencia de sus técnicos y la posibilidad de transferir lecciones aprendidas, tanto de proyectos realizados en los países, como facilitar la cooperación entre países. El IICA y México tienen un programa con 15 países de Centroamérica y el Caribe. Capacitar a 200 técnicos (2015). Cooperación sur-sur.
- En el tema de las exportaciones agrícolas el IICA ha venido colaborando con varios países para mejorar las exportaciones, principalmente en Centroamérica, cuyas condiciones de exportar son más difíciles que las existentes en los grandes países como México, Brasil, Argentina, o Chile.
- Hay una amplia bibliografía disponible. Estoy dejando una lista de textos que podrían ser de interés.



Factores del Comercio Mundial de Alimentos en las Próximas décadas

- Los factores identificados se basan en el pronóstico a largo plazo más reciente que ha hecho el Departamento de Agricultura de Estados Unidos (USDA), en particular los 4 factores de la demanda mundial y los 3 factores de la oferta mundial. Los factores son:

Demanda

1. El crecimiento de la clase media en mercados emergentes como un impulsador de la demanda agrícola mundial.
2. El valor proyectado del dólar al alza.
3. El papel creciente de biocombustibles como un impulsador de mercados agrícolas globales.
4. El papel creciente del comercio global y la liberación del comercio en mercados agrícolas. Aumento del comercio.

Oferta

- 1) El mayor impacto de la energía y los insumos agrícolas en los costos de producción.
- 2) Necesidad de tierra adicional cultivable: la cuestión es cuánta tierra nueva puede ser cultivada y de adonde vendrá esta tierra.
- 3) El creciente papel de la biotecnología y de las nuevas tecnologías con menor uso de tierras.





Resultados, nuestro compromiso



Productividad y sustentabilidad de la
agricultura familiar
para la seguridad alimentaria y economía rural