

Posibles fuentes potencializadoras de la diversificación exportadora para el crecimiento
económico colombiano

Presentado por:

Ivan Andrés Juya Bareño

Katherine Rivillas Vargas

Asesor:

Humberto Franco González

Escuela de Economía y Finanzas

Universidad EAFIT, Medellín

2019

Tabla de Contenido

| | |
|---|----|
| 1. Formulación y planteamiento del problema..... | 4 |
| 2. Objetivos..... | 6 |
| 2.1 General..... | 6 |
| 2.2 Específicos..... | 6 |
| 3. Justificación..... | 6 |
| 4. Marco teórico y Revisión de literatura..... | 8 |
| 4.1 Capacidad productiva y crecimiento económico en el largo plazo..... | 8 |
| 4.2 Sector externo y crecimiento económico en el corto plazo..... | 9 |
| 4.3 Potencial del sector agrícola de Colombia | 13 |
| 5. Hipótesis..... | 15 |
| 6. Metodología..... | 15 |
| 7. Análisis de resultados..... | 16 |
| 7.1 Mercado del cacao..... | 16 |
| 7.2 Mercado del aguacate Hass..... | 20 |
| 8. Conclusiones..... | 25 |
| Referencias bibliográficas..... | 27 |

Resumen

En el presente trabajo se realiza un análisis descriptivo del mercado del aguacate Hass y el cacao colombiano en torno a su productividad y al crecimiento acelerado de sus exportaciones, ello con el fin de dar a conocer el gran potencial de estos productos como una fuente adicional generadora de divisas, que aunque si bien son productos que se vienen exportado desde años anteriores, recientemente han venido ganando una mayor relevancia internacional y podrían contribuir en mayor medida al crecimiento económico del país en el corto plazo vía sector externo.

Abstract

In the present work, a descriptive analysis of the Hass avocado market and Colombian cocoa is carried out around its productivity and the accelerated growth of its exports, in order to publicize the great potential of these products as an additional generating source of foreign exchange, which although they are products that have been exported since previous years, have recently been gaining greater international relevance and could contribute more to the economic growth of the country in the short term via external sector.

1. Formulación y planteamiento del problema

Desde la caída de los precios del petróleo y de otras materias primas como el carbón, Colombia ha tenido grandes dificultades en su crecimiento económico a causa de la dependencia de unos pocos productos para la generación de divisas, situación parecida a las de los años en los que el café se constituyó en el producto bandera de exportación. En el caso del petróleo, su participación en la canasta exportadora es tal que la variación en su precio incide notoriamente sobre las exportaciones netas y a través de estas sobre la balanza comercial y la cuenta corriente, además de sus efectos sobre las finanzas públicas del país.

En esta dirección Mejía (2019) manifiesta: “El desplome de los precios del petróleo tuvo grandes impactos macroeconómicos y fiscales en la economía colombiana. Uno de los impactos más notorios fue la depreciación del peso, que además de crear presiones inflacionarias debido al aumento en el costo de las importaciones de bienes de consumo y materias primas, creó desbalances fiscales en cuanto al encarecimiento de la deuda y los mayores pagos por intereses. Sumado a lo anterior, el fenómeno de El Niño que comenzó en 2015 presionó aún más la inflación al alza y afectó de manera directa al sector agroindustrial del país.” (Mejía, 2019).

Hechos similares se han observado en América Latina, región en la que históricamente el sector primario (agrícola y minero), ha tenido un papel fundamental para sustentar el crecimiento económico de sus países, sin embargo, debido a grandes deficiencias en innovación y productividad empresarial, falta de apoyo estatal en cuanto a la dotación de infraestructura que otorgue mayor oportunidad para generar eficiencia en los procesos productivos, el crecimiento y desarrollo de estos sectores se ha frenado, además de que en los últimos veinte años la economía latinoamericana se ha centrado en la extracción de minerales y energías no renovables en detrimento de otros sectores productivos transables que se ven afectados por las tendencias revaluacioncitas que se presentan cuando los productos minero-energéticos tienen algún auge.

De esta manera otros productos de la economía agrícola, surgen como una alternativa para potencializar el crecimiento económico nacional por la vía exportadora, tal cual lo vienen haciendo países como Perú, Ecuador, Brasil y México, para citar algunos casos, quienes han diversificado su cartera de exportaciones, apoyándose en productos como el aguacate, cacao, banano, mango, café, soja, entre otros, pudiendo competir en mercados internacionales con una

nueva oferta exportable que ha mostrado un potencial de crecimiento en los últimos años, para atender demandas crecientes de los mercados internacionales.

En esta dirección dos productos donde Colombia puede tener una relativa ventaja comparativa, son el aguacate Hass y el Cacao, donde según el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural (2019), el primero de ellos tuvo un desempeño favorable en los últimos años, pasando de producir 28.503 toneladas en el año 2014, a producir 148.429 toneladas en el 2019 (hasta mayo). Por su parte, el cacao evidencia una creciente producción, pues para el año 2000, se produjeron 36.731 toneladas y en el 2018, se registró una producción de 64.167 toneladas. Un asunto adicional a considerar, es que este producto había registrado un déficit en su balanza comercial durante los años 2010 y 2011 (USD -17.445.696 en el 2011), sin embargo, a partir de este año hasta el 2018, la balanza comercial del cacao ha venido presentando un comportamiento positivo; así para el año 2018, se evidencia un superávit de USD 13.387.672 cifra que revela una creciente cantidad de hectáreas sembradas y mejores rendimientos en los procesos de producción, rendimientos a los que se les podría sacar mayor provecho, considerando el potencial que en materia de tierras para su cultivo tiene el país.

Es por ello, que el presente trabajo intentará responder a la siguiente pregunta ¿De qué manera se lograría impactar el desarrollo del sector agrario colombiano, al potencializar la producción del aguacate Hass y Cacao, y posicionarlos en el mercado internacional?

A su vez surgen otras cuestiones como ¿Por qué ha estado rezagada la producción y exportación de estos productos a pesar de las ventajas competitivas que tiene el país, especialmente en materia de disponibilidad de tierras para su cultivo y exportación? ¿Será la falta de conocimiento o de herramientas para mejorar su productividad, o acaso no hay los suficientes incentivos para productores y empresarios, por posibles fallas institucionales? En este sentido, ¿cuáles han sido los factores de éxito que han tenido otros países de la región y que servirían como modelo? ¿Será que apostando por estos productos el agro colombiano podría tener una mayor diversificación de su canasta exportadora para la generación de las divisas que se requieren cuando las exportaciones tradicionales tengan problemas?

2. Objetivos

2.1 Objetivo General

Evaluar la viabilidad de potenciar el Aguacate Hass y el Cacao Colombiano en el mercado internacional como fuente adicional de generación de divisas al contribuir a la diversificación exportadora para el crecimiento económico nacional vía sector externo.

2.2 Objetivos específicos.

- 2.2.1 Presentar la evolución de los cultivos del cacao y el aguacate en el contexto agrario colombiano, para detectar su posible potencialización como fuente adicional de divisas para el país.
- 2.2.2 Determinar las ventajas comparativas que tiene el Aguacate Hass y el Cacao de Colombia, con el fin de establecer su mayor posicionamiento en el mercado internacional.
- 2.2.3 Comparar el desarrollo de los mercados de estos dos productos con los mayores competidores en la región, para el Aguacate Hass (México y Perú) y el cacao (Perú).

3. Justificación

Desde que Colombia empezó a poner su mirada en el mercado internacional, se ha destacado inicialmente como productor y exportador de productos del sector agropecuario y, posteriormente, en la exportación de productos mineros como el petróleo y el carbón, en donde el crudo se ha convertido en el principal generador de divisas del país y se ha constituido en el de mayor relevancia en las exportaciones a tal punto que sus exportaciones y las de las industrias extractivas, participaron con el 59% del ingreso por las ventas externas. Sin embargo, dada la volatilidad en los precios de estos productos y las repercusiones que esto puede traer en el crecimiento económico del país en el mediano y largo plazo, se hace necesario examinar otros recursos naturales presentes en el sector agrario.

Si bien, productos del sector agrario como el café, banano y flores, han tenido un desempeño favorable y poseen la mayor representación en la canasta exportadora de Colombia en lo que al sector agrícola se refiere, existen otros productos que han cobrado gran relevancia en el mercado

internacional en la última década, y en los que varios países, entre ellos Colombia, se han destacado en su producción; estos productos son el aguacate Hass y el cacao. Según el Ministerio de Agricultura (2018), a partir del año 2015 la dinámica alrededor de la cadena productiva y comercial del aguacate, ha generado una sustitución de importaciones, y el comportamiento de las exportaciones desde dicho año ha mantenido una tendencia creciente, la cual se ha manifestado en un aumento del 83%(2015 a 2018) en cuanto a las ventas en el mercado, sin contar las recientes negociaciones con China y Japón que han permitido ampliar el mercado mundial.

Por su parte, las cifras mostradas en cuanto a la producción y al área cosechada son bastante alentadoras para el sector cacaotero, en donde, como lo señala el Ministerio de Agricultura, “el cultivo de cacao ha sido usado como alternativa exitosa de sustitución de cultivos ilícitos en diferentes proyectos de iniciativas tanto del Gobierno Nacional, como de cooperación internacional” (Ministerio de Agricultura, 2018). Lo anterior expresa el interés que ha puesto el gobierno para impulsar este sector, reflejándose en el comportamiento ascendente de las exportaciones y en el posicionamiento en los mercados internacionales en los últimos años.

Así mismo, cabe resaltar la importancia de diversificar la canasta exportadora: “Una actividad productiva diversificada conlleva una serie de beneficios, siendo el más evidente la diversificación del riesgo debido a posibles shocks en los precios, o cambios abruptos en la demanda y a variaciones aceleradas en la tecnología. Así mismo, la diversificación está inherentemente relacionada al crecimiento económico en la medida que va aumentando los ingresos per cápita y por consiguiente, se van ajustando los patrones de demanda hacia una más amplia variedad y calidad de productos, con el beneficio adicional de ampliar las posibilidades de empleo” (Foster y Jara, 2005).

Por lo tanto, con este panorama en el presente informe se evaluarán estos productos como impulsores de la diversificación de la canasta exportadora del país, con el fin de desligar un poco la dependencia que tiene Colombia de los productos tradicionales, que han sido las principales fuentes generadoras de divisas fuente que como es sabido, es de alta incertidumbre por la volatilidad en sus precios dados los cambios frecuentes en sus demandas y ofertas, los que a su

vez son el resultado de situaciones que van más allá de lo económico (asuntos geopolíticos, ambientales, culturales, etc.)

4. Marco teórico y revisión de literatura

4.1 Capacidad productiva y crecimiento económico en el largo plazo

Es claro que el crecimiento económico es un asunto que se determina en el largo plazo al depender de la capacidad productiva de las economías conformadas por la disponibilidad de los factores de producción capital y trabajo y por la forma como ellos utilizan, esto es, por la tecnología, capacidad que solo es posible consolidar con el transcurrir del tiempo. Este planteamiento teórico se ha venido refinando desde la misma teoría clásica del libre mercado en cabeza de Adam Smith, quien argumenta que una de las principales fuentes de riqueza de la sociedad es el trabajo y que la principal forma de impulsar el crecimiento es la evolución tecnológica. En esta dirección señala Smith, que al dividir el trabajo utilizado en los procesos de producción se mejora las posibilidades de producción de las empresas y de la sociedad, a través de tres caminos: el aumento en la habilidad de los trabajadores, el ahorro de tiempo en los procesos de producción y la invención de máquinas que facilitan y reducen el tiempo de trabajo para producir una unidad de producto (Smith, 1997).

En general las teorías clásicas del crecimiento, resaltan el papel de la innovación tecnológica (mayor productividad), en los procesos de producción como una de las formas más importantes para agilizar el crecimiento económico de los países hecho verificable en los planteamientos teórico del mencionado Adam Smith, de David Ricardo y de Joseph Shumpeter, entre muchos otros teóricos del crecimiento económico, aunque luego de la segunda guerra mundial se hubiera enfatizado más la acumulación de factores de producción como fuentes del crecimiento. De hecho, varios de los países capitalistas del mundo occidental como los de la Europa Oriental, basaron su potencial productivo en la acumulación de capital físico en lugar de la innovación tecnológica.

Sin embargo, la nueva generación de economistas clásicos (los Neoclásicos), en cabeza de Robert Solow, volvieron a darle prioridad a la tecnología como fuente primaria del crecimiento, situación verificable en el escrito de este autor en el que de manera empírica detectó el mayor

crecimiento del producto de Estados Unidos, en relación con la magnitud del mismo, dado el crecimiento de los factores de producción capital y trabajo. En su estudio el aporte al crecimiento económico con tecnología exógena, se encontró de manera residual el aporte de la productividad al crecimiento (Residuo de Solow), identificable en nuestros tiempos como la productividad total de los factores de producción PTF (Solow, 1957).

Los desarrollos posteriores en los modelos de crecimiento, prácticamente han centrado su análisis en la endogenización de la tecnología es decir en tratar de identificar las formas en las que contribuye al crecimiento y este a su vez en el desarrollo tecnológico (una implicación de doble vía), en lugar de tomarla como un dato. De esta forma, han aparecido las teorías del crecimiento endógeno que le dan amplio reconocimiento al conocido capital humano como fuente indiscutible del crecimiento económico, en las que podrían considerarse como pioneros a Paul Romer y Robert Lucas por sus aportes y modelaciones adicionales en el (Franco, 2014)¹.

4.2 Sector externo y crecimiento económico en el corto plazo

Pero el crecimiento económico también es un tema que se debe abordar en el corto plazo, pues en la realidad el largo plazo está conformado por la sumatoria de cortos plazos, de manera que, si en estos últimos el crecimiento es insatisfactorio, también lo será en el largo plazo. Así que se requiere centrar el análisis en la demanda agregada y, dentro de esta, en sus componentes la demanda interna (consumo, inversión, gasto público e importaciones) y la demanda externa (exportaciones), dado que es la demanda agregada la que determina el crecimiento del producto en el corto plazo. Centrar la atención en dicha variable implica relacionarla más con la demanda externa es decir con las exportaciones, pues este es el marco en el que se inserta este trabajo².

¹ Otra de las extensiones de la teoría neoclásica del crecimiento económico, está consagrada en los modelos que le dan un papel protagónico al crecimiento poblacional, endogenización del capital humano, al considerar, como ocurre en la realidad, que la población crece y que este crecimiento aparece supeditado a las decisiones que en la materia tomen los padres de familia, hecho en el que el número de hijos por hogar es una forma de inversión: más hijos es un sustitutivo de otras formas de inversión; Así que la teoría predice una relación inversa entre la fertilidad y la tasa de crecimiento del producto per cápita, reflejando una relación negativa entre fertilidad y capital humano (Lucas, 2005).

²Quevedo y García (2005) realizaron una amplia caracterización de la relación existente entre el sector externo y el crecimiento económico de Colombia entre los años 1952 y 2000, corroborando que se cumple la ley de Thirlwall en dicho periodo. En dicha ley, se hace un especial énfasis en la balanza de pagos de un país, específicamente en los saldos generados en cuenta corriente como factores determinantes en la dinámica del crecimiento económico. Más concretamente, “Detrás de la ley se encuentra la idea de que los flujos de capital desempeñan tan sólo un papel marginal en las diferencias entre las tasas de crecimiento internacionales, y que son las diferencias entre las elasticidades ingreso de la demanda de exportaciones e importaciones las que tienen el mayor poder explicativo de las

Ahora bien, al tener en cuenta la participación de los componentes de la demanda, se deduce que, en gran medida, el crecimiento económico de los países se soporta en la demanda interna y dentro de esta, en el consumo, sin que ello quiera decir que se deba enfocar todo el esfuerzo hacia este determinante y sobre todo desde los años ochenta y noventa, cuando el mundo entró en la era de la globalización, la que en materia comercial implica la posibilidad no solo que la demanda interna sea satisfecha con producción doméstica, sino con producción importada, caso en el que el crecimiento de la producción nacional no se vería incentivado, con nefastas consecuencias en el mercado laboral. Pero, adicionalmente, la tendencia globalizadora implica la oportunidad de impulsar el crecimiento económico con las ventas externas es decir con las exportaciones de bienes y servicios que son las que generan la disponibilidad de divisas propias para financiar las necesidades de importación³.

La evidencia empírica es bien importante para soportar que, efectivamente, las economías que más crecen son aquellas que tienen mayor libertad comercial y de capitales. De hecho, América Latina ha presentado un gran rezago en su crecimiento económico en relación con los países del sudeste asiático al crecer en términos per cápita 1,5% entre 1965 y 2004 en relación con 4,8% de los asiáticos en igual periodo. El tema a resaltar es la gran diferencia que se dio en el grado de apertura comercial en el citado periodo, pues mientras el coeficiente de apertura comercial ((Exportaciones+Importaciones)/PIB), promedió el 100% en Asia, en América Latina solo alcanzó el 35%, donde solo se destacan los casos de Chile con 63% y México con 64%, razón que le da importancia a las firmas de tratados de libre comercio como alternativas de expansión de las transacciones internacionales colombianas para el impulso del crecimiento económico (Clavijo, 2004).

En el caso colombiano, la economía sigue tan cerrada como hace treinta años con un coeficiente de apertura comercial al 2019 que no avanza estancado en 34,9%, con el agravante de que el resto de la región latinoamericana lo subió al 40,6% promedio, destacándose los casos antes

disparidades en el crecimiento económico”. Dichos autores corroboran que efectivamente hay una relación (en el largo plazo), entre el crecimiento del producto y el de las exportaciones de Colombia, al igual que la tasa de cambio real y las elasticidades ingreso y precio de la demanda de importaciones. (Quevedo y García, 2005)

³Los ajustes metodológicos que viene realizando el DANE en sus cuentas de PIB, muestran como la participación del consumo en esta variable por el lado del gasto se incrementó del 64,2% en la vieja metodología al 68,1% en la nueva, en tanto que los demás componentes la redujeron. En el caso de las exportaciones la reducción fue de 0,3, de 15,1 en la vieja metodología a 14,8 en la nueva (Anif, 2019, a).

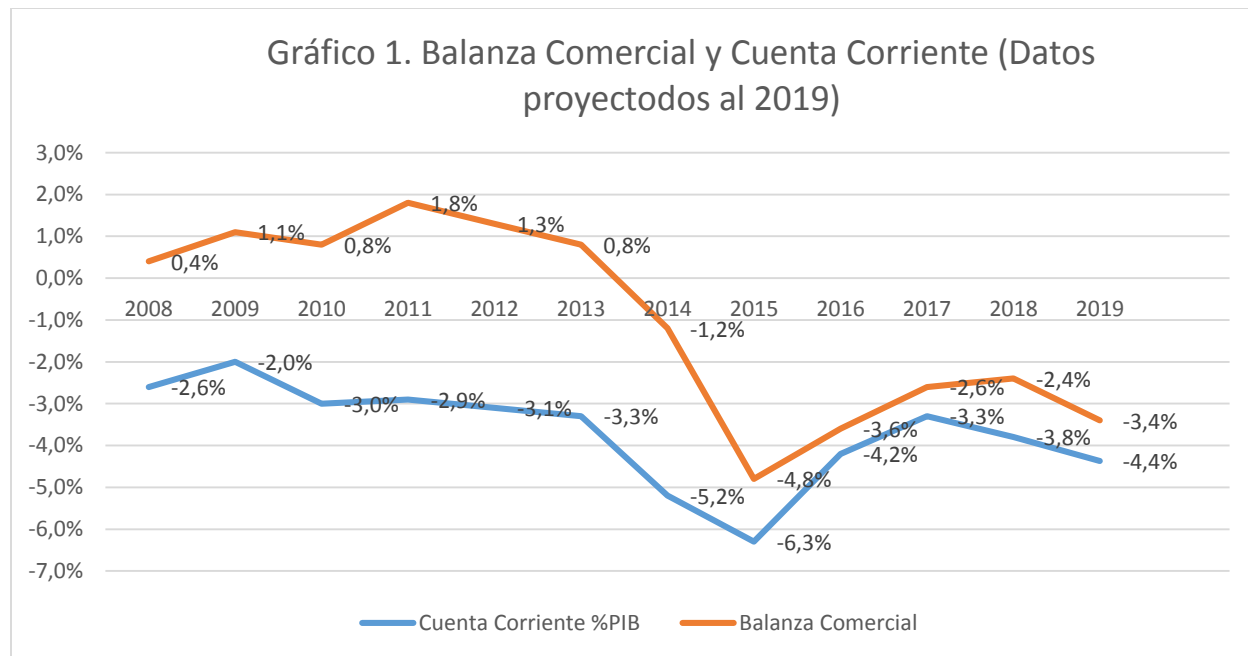
señalados de México y Chile con 77,6% y 55,7% respectivamente, países a los que se suma Perú con 46,9%. Al desagregar la balanza comercial de bienes y servicios, se tiene que el país presenta un coeficiente de 27,1% en la exportación de bienes (Bienes exportados/PIB) y de tan solo el 7,8% en la de servicios (servicios exportados/PIB). Lo raro es que a pesar de los TLC con Estados Unidos y con la Unión Europea, los niveles de estos coeficientes se hayan mantenido en los siete años de tratado comercial con el primero de los países y en los seis con el grupo de países europeos. Habría que preguntarse entonces, si el tema es de tipo institucional o si, como lo consideran la mayoría de los analistas, el centrar las exportaciones en commodities con escasas innovación y con la alta volatilidad en sus precios, además de los altos costos de producción y la mala infraestructura de transporte para el resto de la producción que se puede exportar, tienen estancado el flujo exportador colombiano (Anif, 2019, b).

Por el lado de las exportaciones, el país, como en la mayoría de las economías en las que la disponibilidad de recursos naturales ha sido su fuerte, las ventas al resto del mundo han sido básicamente de productos agropecuarios y de productos minero-energéticos, es decir, Colombia ha sido un país que por sus ventajas comparativas en estos productos ha generado históricamente sus divisas desde dichas ventas, tanto desde las primeras incursiones exportadoras en las primeras décadas del siglo anterior, como desde las firmas de los tratados de libre comercio que se vienen dando desde los años sesenta y, sobre todo, desde finales de los noventa, con la incertidumbre en materia de precios que las caracteriza. De estos productos, el mayor generador de divisas hasta finalizar los años ochenta fue el café y desde los noventa hasta nuestros días el petróleo, sin una mayor diversificación de la canasta exportadora, a pesar de las intenciones y esfuerzos de los gobernantes y de los empresarios en los cincuenta o sesenta años que han transcurrido desde esos tiempos⁴.

Ello ha desembocado en los constantes déficits comerciales de la balanza de pagos colombiana y en lo consecuentes déficits en la cuenta corriente del país. De manera que el aporte al crecimiento económico desde el lado de las exportaciones ha sido mínimo y supeditado a los auges de precios de los dos productos que se acaban de mencionar. Recientemente, por ejemplo,

⁴Aunque desde inicios de los años cincuenta, Ragnar Nurks proponía como alternativa la necesidad de extender las fronteras de los países como opción para ampliar los mercados a través de la reducción a las barreras comerciales (Tratados de libre comercio), fue la sanción del decreto 444 de 1967, la que materializó la firma del primer acuerdo comercial colombiano, el Pacto Andino, atendiendo la recomendación implícita de la teoría del comercio gravitacional (Franco, 2014).

el mayor crecimiento del PIB colombiano en los últimos años fue resultado, en gran medida, de la bonanza minero-energética generada en las mayores demandas y los mayores precios del petróleo y el carbón. De hecho, mientras el superávit de la balanza comercial pasó de 0.4% del PIB en el 2008, al 1,8% en el 2011, el déficit en la cuenta corriente se mantuvo más o menos estable en 2,6% del PIB. Por el contrario, cuando vino el desplome de los precios del petróleo desde mediados de 2013 al 2015, el superávit comercial se convirtió en déficit del 4,8% y el de cuenta corriente se incrementó en casi cuatro puntos porcentuales, llegado a -6,3% del PIB en 2015 tal como se observa en el siguiente gráfico. Como era de esperarse el crecimiento del PIB se desplomó casi que continuamente desde el 7,4% en 2012 al 1,6% en 2017 (DANE, y Banco de la República, 2019)⁵.



Fuente: Elaborado por los autores con datos del DANE y del Banco de la República (2019)

Con el fin de contribuir al fortalecimiento y a la diversificación de las exportaciones colombianas la potencialización de productos como el aguacate Hass y el cacao, podría ser una buena opción

⁵ Los resultados de la balanza comercial colombiana son altamente incidentes en el grueso de la cuenta corriente, si se tiene en cuenta la estrecha relación que existe entre la balanza comercial de bienes del país y la cuenta corriente, pues los estudios de la estructura y de la evolución de los ingresos y los egresos de esta última durante los quince años anteriores, señalan que las exportaciones de mercancías son la principal fuente de ingresos, participando en un rango entre el 70% y el 81% en el total de los ingresos externos, en tanto que las importaciones de bienes representaron el 64% promedio del total de egresos del país (Banco de la República, 2019, julio).

que también ayudaría a disminuir la dependencia de unos pocos bienes como fuentes generadoras de divisas y sobre todo de la exportación de commodities. En este sentido es importante mencionar que, si bien sus aportes no solucionarían el bajo dinamismo exportador del país, si generarían recursos externos adicionales que mejorarían los ingresos de muchas familias del país, además de ayudar a enfrentar el problema del desempleo y de la informalidad que ha caracterizado a la economía colombiana.

4.3 Potencial del sector agrícola de Colombia

Específicamente para el sector agrícola colombiano, una característica común es la subutilización de tierras, es decir, existe una gran cantidad de espacios productivos que no son aprovechados para esta actividad económica considerando sus ventajas comparativas; por esto uno de los subsectores agrícolas con mayor crecimiento en los últimos años es la producción y exportación de productos no tradicionales, donde ha habido evidencias de grandes ventajas comparativas, y que representan altos niveles de competitividad, siendo determinantes en la demanda de los consumidores externos, como lo expresan Perfetti y Botero (2018)

Lo anterior, resalta lo importante que es para el país generar las condiciones necesarias que conlleven a impulsar aún más el desarrollo de este sector, pues de los 21,5 millones de hectáreas para laborar en actividades agrícolas, solo se utilizan 4,2 millones, es decir tan solo un 20%. Así mismo, el gran potencial natural de Colombia, también se soporta en la disponibilidad de recursos hídricos que posee, donde hay cerca de 42.402 metros cúbicos per cápita cada año, ubicándose por encima de regiones como Norteamérica, Europa y Asia (Perfetti y Botero, 2018)⁶.

Por lo tanto, se puede identificar que el país tiene mucho campo por explorar y aprovechar, siendo clave las condiciones de sus recursos naturales expresadas en ventaja climática, fuentes hídricas, localización intertropical (que permiten la consistencia climática y luminosidad necesaria), además de una gran diversidad de pisos térmicos que posibilitan el cultivo de una

⁶ En este sentido, Eduardo Lora, manifiesta que la mayoría de estas tierras están en las regiones Andina, Interandina y Caribe y aproximadamente la mitad son aptas para cultivos permanentes o transitorios. La otra mitad son tierras con pronunciadas pendientes que requieren combinar el componente agrícola con el forestal, para evitar deslizamientos que arrasen los cultivos (Lora, 2019).

variedad de productos y que sumado al número de tierras por aprovechar podrían no solo sostener por completo la demanda necesaria interna del país, sino competir con el sector primario de otros países y generar ingresos externos adicionales para disminuir los déficits comerciales (o incrementar los superávits, si los tuviere), con el correspondiente efecto sobre la cuenta corriente de la balanza de pagos y sobre el crecimiento económico nacional.

Ya Reina et al (2011), había señalado en un estudio anterior, la existencia de terrenos subutilizados que permitirían el impulso de una canasta exportadora de mayor amplitud y mayor diversificación de productos no tradicionales intensivos en mano de obra y con participación activa de pequeños productores, pues el desempeño exportador agrícola se soportaba en productos tradicionales como el café, el banano y las flores

En este sentido, al revisar cifras se encuentra que son estos productos los que todavía siguen siendo los que generan la mayor cantidad de divisas por exportaciones agroindustriales. En efecto, su participación no solo ha sido la mayor, sino que se ha venido incrementando como lo muestran las siguientes cifras que comparan su participación en dichas exportaciones en el año 2008 frente al año 2018; café 28,9% en 2008 frente al 32,2% en 2018, flores 16,5% en 2008 frente al 20,1% en 2018 y banano 9,7% en 2008 frente al 12,0% en 2018. De esta manera se puede manifestar que, a pesar de los esfuerzos en diversificación de exportaciones, las exportaciones agroindustriales del país siguen estancadas desde hace más de diez años, contrario a lo que ha sucedido en Chile y Perú (Anif, 2019 c)⁷.

De modo que, si estos países han logrado acrecentar y diversificar sus exportaciones agroindustriales, Colombia también lo podría hacer al disponer de condiciones atmosféricas, climatológicas y de espacios subutilizados, propicios para impulsar otros productos no tradicionales de este sector, hacia el comercio internacional. En este sentido y con el fin de contribuir al fortalecimiento y a la diversificación de las exportaciones colombianas la potencialización de productos como el aguacate Hass y el cacao, podría ser una buena opción

⁷ En el caso chileno, este tipo de exportaciones alcanzaron los US\$16.500 millones en 2018 (frente a los US\$7.245 millones de Colombia), creciendo al 4.4% anual en los últimos diez años, donde se destacan productos como el salmón las uvas y las cerezas. Por su parte Perú alcanzó exportaciones agroindustriales por cerca de US\$10.000 millones en 2018, representando crecimientos del 7.1% anual en la última década. Esto implica haber duplicado ese valor agroexportador en diez años. Allí se destacan los productos procesados del pescado, las uvas y el aguacate el que ya supera los US\$700 millones/año frente a los escasos US\$60 millones de Colombia (Anif, 2019 c).

que también ayudaría a disminuir la dependencia de unos pocos bienes como fuentes generadoras de divisas y sobre todo de la exportación de commodities. En este sentido es importante mencionar que, si bien sus aportes no solucionarían el bajo dinamismo exportador del país, si generarían recursos externos adicionales que mejorarían la condición externa además de engrosar los ingresos de muchas familias y de ayudar a enfrentar el problema del desempleo y de la informalidad que ha caracterizado a la economía colombiana.

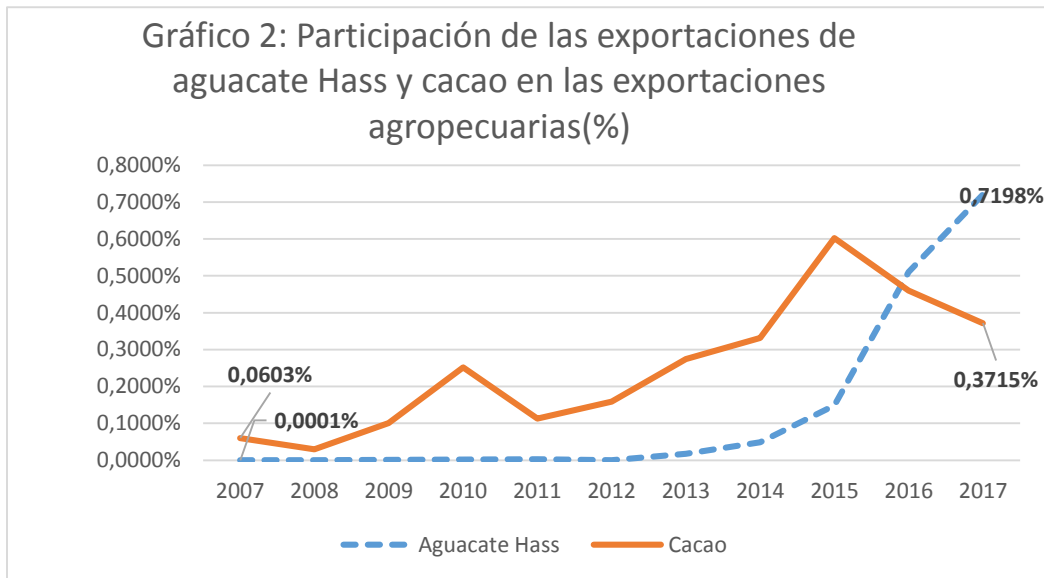
5. Hipótesis

La diversificación de la canasta exportadora contribuye al desarrollo y al crecimiento de la economía de un país pues se beneficiaría de la economía globalizada. En efecto, un país al no depender de pocos productos para la exportación, reduce riesgos de cambios en los precios internacionales que exponen a sus economías internas a efectos no deseados. Por esto el poder extender la oferta de productos hacia el mercado internacional, disminuye el riesgo de cambios abruptos en aquellos mercados y refuerza el crecimiento económico vía sector externo, con impactos positivos en el empleo y en su calidad, además de las favorables implicaciones en equidad y en las condiciones de vida para la población rural, que en este caso sería la más beneficiada.

6. Metodología

La metodología que se implementó fue un análisis descriptivo, comparando las condiciones del mercado del aguacate Hass (México, Perú y Colombia) y del cacao (Perú y Colombia) ya que son países que compiten entre sí, en cada uno de los productos mencionados a nivel internacional. Se evaluó, asimismo, la evolución de la producción de estos productos en los países citados durante los últimos diez años, se estudió las posibles causas que han provocado un crecimiento potencial de sus cultivos, tales como políticas públicas, nuevos procesos o tecnologías implementadas, aspectos empresariales que inciden sobre su producción y comercialización internacional para proponer alternativas importantes que se puedan adaptar al mercado agrícola colombiano con respecto a los productos en consideración y su potencialización en el mercado exterior.

7. Análisis de resultados



Fuente: Elaborado por los autores con datos del DANE (2019)

Aunque si bien la participación de estos dos productos en el total de exportaciones agropecuarias no es muy significativa, dado por la magnitud del componente de dicho sector en el que se incluye una amplia variedad de productos, se evidencia en el gráfico anterior un comportamiento alentador en cuanto a la representación de estos al inicio del periodo y al final del año 2017, pues para el año 2007 el aguacate Hass y el cacao representaron un 0,0001% y 0,060% respectivamente a diferencia del año 2017, en donde llegaron a representar un 0,719%(aguacate) y 0,371%(cacao).

7.1 Mercado del cacao

El cacao de Colombia es cultivado en gran medida por pequeños y medianos productores, en donde se encuentran involucradas alrededor de 35.000 familias. Este producto ha sido reconocido por su alta calidad en eventos internacionales especializados como el Salón del Chocolate de París, y según la Organización Internacional del Cacao, el 95% del cacao colombiano está catalogado como de fino sabor y aroma (ProColombia, 2019).

Así mismo, en el 2017 la producción de cacao registró 60.535 toneladas, la más alta producción registrada en el periodo 2007-2017. Este significativo crecimiento en la producción en el periodo mencionado, ha permitido a los cacaoteros satisfacer la demanda interna y obtener además un excedente para la exportación, lo cual se evidencia en las exportaciones de cacao con un 740% de incremento en el periodo analizado, pues Colombia en el 2007 exportó 1.413 toneladas (por un valor de USD3,5 millones) y en 2017, las exportaciones registraron un total de 11.876 toneladas (USD 27,3 millones), ello sin tener en cuenta las demás exportaciones de este producto en subproductos semielaborados y elaborados⁸.

Los principales destinos de las exportaciones de cacao colombiano en el periodo 2007 a 2017 corresponden a: México (USD 44.266), España (USD 44.094), Malasia (USD 22.897), Países Bajos (USD 20.423) y Bélgica (USD 15.421), teniendo en cuenta además que Estados Unidos, Holanda y Canadá han ganado una mayor participación de las exportaciones de este producto y que las importaciones que realiza Colombia (provenientes principalmente de Perú y Ecuador) han disminuido drásticamente⁹.

De otra parte, en Colombia se tienen registradas 4,7 millones de hectáreas con alta aptitud para el cultivo del cacao, destacándose las zonas de posconflicto, por ello el Gobierno colombiano lo ha catalogado como el “cultivo de la paz”, puesto que se trata de producto que sustituye cultivos ilícitos por un cultivo legal para exportar como este (ProColombia, 2017)¹⁰.

Es importante resaltar que, el subsector genera alrededor de 157.000 empleos directos e indirectos, en donde hay aproximadamente tres hectáreas de cacao en promedio por productor. Respecto a los precios nacionales del cacao colombiano, son tomados con base en la Bolsa de

⁸ Los datos suministrados en este apartado y en el siguiente respecto a principales países de destino de estas exportaciones fueron analizados y organizados por los autores con base en la Food and Agriculture Organization of the United Nations FAO-FAOSTAT (2019).

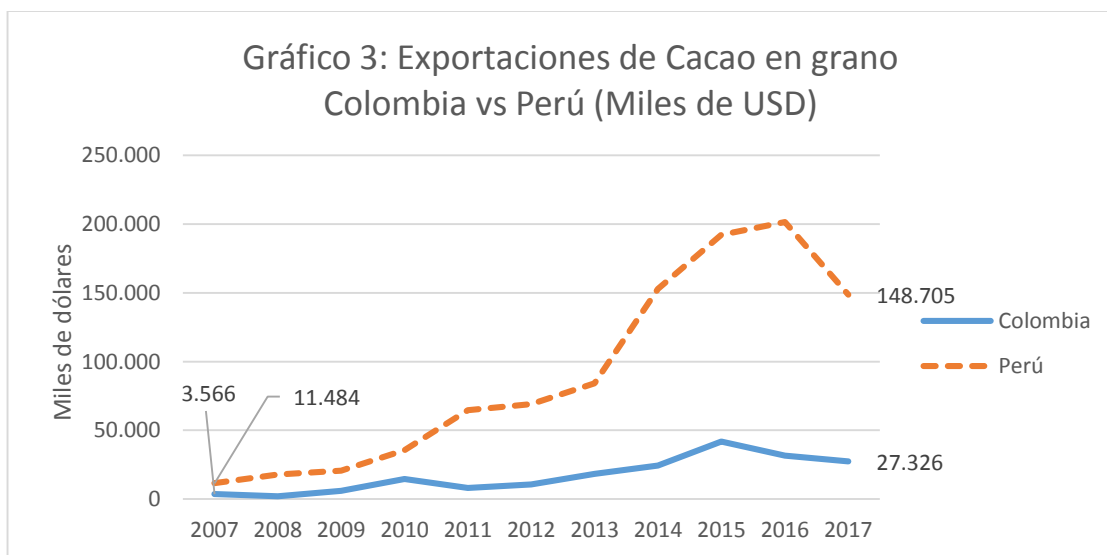
⁹ Cabe resaltar el caso de Malasia, que a pesar de que en el pasado fue uno de los grandes productores de cacao y que, por facilidades de ubicación geográfica, es más cercano a un gran productor a nivel mundial como Indonesia, recientemente ha estado más interesado en la alta calidad del cacao colombiano y se encuentra realizando importantes compras de dicho producto.

¹⁰ Sin embargo, a pesar de las tierras que se tienen disponibles para el cultivo del Cacao, uno de los mayores desafíos es la renovación de tierras envejecidas, proyecto que viene adelantando el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, con lo cual se aprovecharían aún más estas hectáreas y se tendría un impacto positivo en el rendimiento de los cultivos.

Nueva York, dichos precios en la Bolsa internacional cayeron en el 2016, afectando así mismo los precios nacionales. Sin embargo, en lo corrido del año 2017, el precio se estabilizó repuntando alrededor de los \$5.415 por kilo (precio nominal), el cual se sostuvo hasta el mes de marzo del 2018, y a partir de allí los precios presentaron una recuperación, pues en el primer trimestre del 2019, se evidenció una tendencia más estable y la diferencia entre el precio internacional y el precio nacional ronda el 10,2% (Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, 2019).

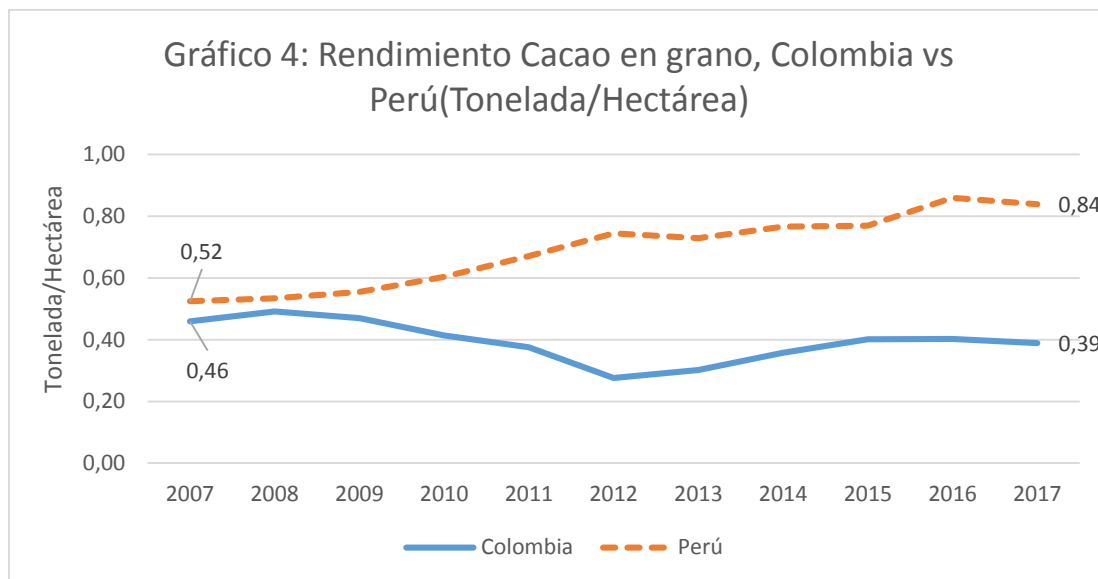
En cuanto a los apoyos por parte del Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural que se le ha brindado al sector cacaotero, entre los años 2014 a 2018, se viene apoyando al sector con proyectos productivos, destinando recursos por un valor de \$95.227 millones. Así mismo, se viene apoyando con el Incentivo a la Capitalización Rural – ICR por cerca de \$95.000 millones, mediante programas de siembra nueva con la colocación de créditos y financiamiento, y renovación de cacaotales envejecidos.

Por su parte, Perú se ha venido consolidando como uno de los mayores productores y exportadores de cacao en el mundo y en Latinoamérica junto con Ecuador. Como se aprecia en el Gráfico 3, el crecimiento de las exportaciones del Perú ha sido acelerado y a gran escala desde el año 2007, a diferencia de Colombia que ha tenido un crecimiento mucho menos pronunciado y con volúmenes de exportaciones mucho menores, pues mientras las exportaciones de cacao colombiano en el año 2017 fueron de 11.876 toneladas (USD 27, 3 millones), Perú para ese año exportó 58.238 toneladas (USD 148,7 millones).



Fuente: Elaborado por los autores con datos de la FAO (2019)

Así mismo, Perú lleva una ventaja considerable en cuanto al rendimiento de este cultivo, pues en el año 2017 obtuvo un rendimiento de 0,83 toneladas por hectárea (en adelante, ton/ha), superando a Colombia con un rendimiento de 0,5 ton/ha como se observa seguidamente:



Fuente: Elaborado por los autores con datos de la FAO (2019)

Ahora bien, es importante destacar los factores que han llevado a Perú a consolidarse como uno de los mayores productores y exportadores de cacao, en donde empezó a cobrar relevancia la iniciativa de establecer relaciones comerciales entre compradores interesados del cacao peruano y los productores locales. Así mismo, ha sido resultado de una articulación y planificación estratégica entre productores locales, compradores y la participación tanto de organizaciones públicas como privadas que han permitido generar toda una cadena de valor alrededor del cacao que conlleva a obtener mejores precios para los productores, viéndose beneficiada la calidad de sus productos con miras al mercado internacional¹¹.

¹¹ Hay que tener en cuenta que, a principios del periodo analizado, Colombia registró un nivel de producción más alto que Perú y los rendimientos se comportaron de manera muy similar para ambos países, sin embargo, a partir del 2010, Perú comenzó con incrementos considerables en su producción, superando el nivel de Colombia, país que presentó un descenso en su productividad entre el 2008 y 2011, como se ve en el gráfico.

Más específicamente, el éxito del Perú con su cacao radica en la manera como han establecido sus cadenas de valor, es decir, le dan prioridad a cada uno de los eslabones de la cadena referentes a: eslabón productivo, de industrialización (donde se da el proceso de transformación), de comercialización y, por último, eslabón de consumidores. Dichos eslabones en su mayoría han estado fuertemente integrados para poder traspasar los problemas cíclicos presentes en la producción. (Vásquez, 2017).

Así mismo, las principales empresas exportadoras cacaoteras del Perú están conformadas por cooperativas agroindustriales y agrarias, cuyo tipo de agrupación ha llevado a la producción del producto al registro de altos niveles de calidad, en donde se ha hecho uso de tecnología de nivel intermedio, y de esta manera se ha podido vincular y adaptar a la cadena productiva mundial. Pero la situación no ha sido del todo satisfactoria para este producto peruano pues en el tema de los costos de la cadena logística del producto, se tiene una situación mixta en relación con el transporte, en la que por un lado, las vías que sirven para el transporte del producto desde las zonas de cultivo hasta los centros de acopio, no son las mejores y, por el otro, las vías que permiten su transporte desde estos centros hacia las plantas de procesamiento que si están en muy buen estado, mejorando el grado de eficiencia en la cadena productiva del cacao¹².

En cuanto a los países que más sobresalen por el volumen de sus importaciones de cacao a nivel mundial, que eventualmente podrían ser mercados adicionales para el cacao colombiano, se evidencia en el Cuadro 1 que, en 2017, Países bajos (Holanda) se ubicó en el primer puesto.

| Cuadro 1. Importaciones mundiales de cacao en grano en 2017 | | | | | |
|--|----------------|--------------|----------|-------------|--------------|
| Posición | País | Millones USD | Posición | País | Millones USD |
| 1 | Países Bajos | 2.290 | 10 | Reino Unido | 224 |
| 2 | Estados Unidos | 1.170 | 11 | Rusia | 184 |
| 3 | Alemania | 950 | 12 | México | 84,7 |
| 4 | Malasia | 686 | 13 | Ucrania | 68,1 |
| 5 | Indonesia | 462 | 14 | China | 57,0 |

¹² El Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, Perú (2016), destaca que, en los cuatros corredores logísticos de la cadena del cacao peruano, la mayor parte de las vías se encuentran asfaltadas y afirmadas.

| | | | | | |
|---|---------|-----|----|------------|------|
| 6 | Francia | 386 | 15 | Eslovaquia | 55,8 |
| 7 | Italia | 294 | 16 | India | 50,0 |
| 8 | España | 289 | 17 | Polonia | 41,1 |
| 9 | Turquía | 284 | 18 | Kazajistán | 27,1 |

Fuente: Elaborado por los autores con datos de The Observatory of economic complexity (OEC, 2019)

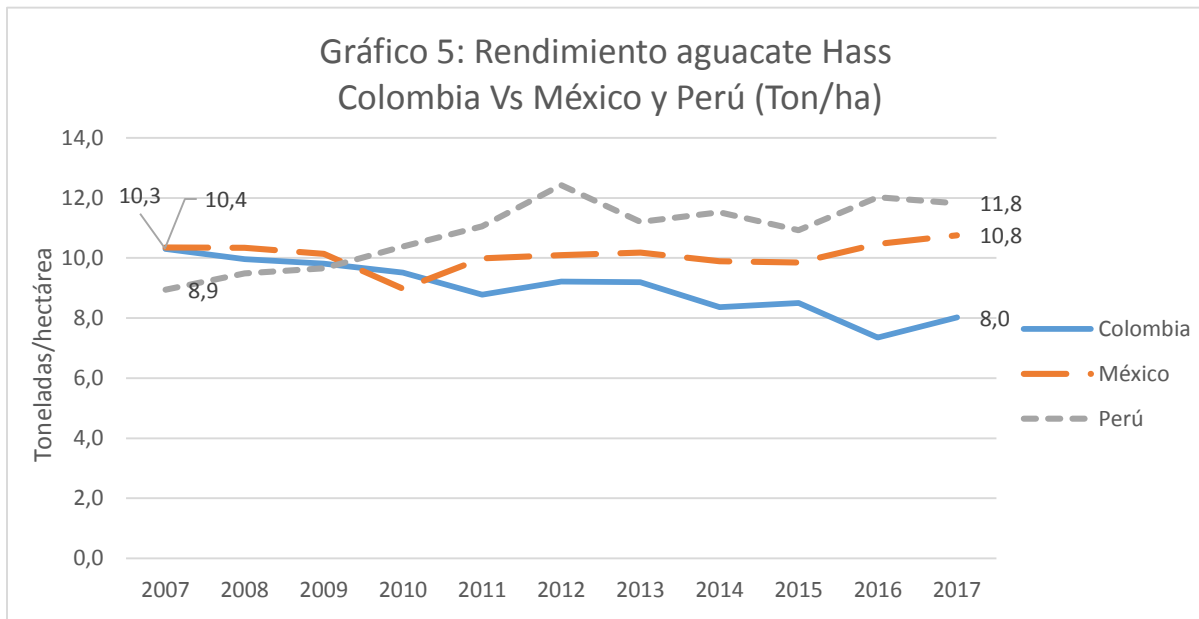
En efecto, aquel país realizó importaciones por un valor de USD 2,3 miles de millones, siguiéndole Estados Unidos (USD 1.170 millones), Alemania, Malasia, Indonesia y los demás países con una menor participación. Quizás la mayor razón por la que Países Bajos encabeza este listado es que, de acuerdo a la información suministradas por la OEC, este país es el mayor distribuidor del producto en el continente europeo, luego sería importante que Colombia realizara misiones comerciales hacia dicho país con la intención de explorar posibilidades adicionales para el incremento de sus exportaciones cacaoteras. Desde luego que los demás países que aparecen en el cuadro, sobre todo los de menor monto de importaciones del producto, serían opciones adicionales para dichas misiones exploratorias.

Por su parte, Colombia al ser reconocido como productor de cacao fino y de buen aroma, es muy apetecido en países como Italia y Suiza, en donde es utilizado para la elaboración de su chocolatería fina, podría aumentar las exportaciones de este producto a estos países. Así mismo, de acuerdo al trabajo investigativo de Vásquez, 2017, China e India, han aumentado el consumo no solo de cacao en grano, sino también de otros productos derivados, esto debido a las mejores condiciones en su ingreso per cápita y la inclusión de este tipo de productos en su dieta alimenticia (Vásquez, 2017). De esta manera, estos dos países se podrán constituir en otros nichos de mercados en donde Colombia podría tener una oportunidad de potencializar las ventas de este producto teniendo en cuenta su calidad, también muy valorada en Japón.

7.1. Mercado del aguacate Hass

El otro producto sobre el que se han mejorado las expectativas de su potencialización para el mejoramiento de las divisas por exportaciones no tradicionales a Colombia es aguacate Hass, fruta que se ha constituido recientemente en una de las más apetecidas por los mercados internacionales. En tal caso, es indispensable el análisis tanto de las posibilidades productivas del país, como de su situación en relación con los principales competidores en la región.

En este sentido al comparar el rendimiento productivo de cada país se observa en el siguiente gráfico que Perú, en los diez años analizados, sostiene una producción promedio de 11,8 ton/ha superior a México y Colombia, país que en los últimos años ha reducido su producción de 10,1 ton/ha a menos de 8 ton/ha con una leve recuperación en 2017, lo que muestra una necesidad preponderante en intensificar sus esfuerzos para mejorar la tecnificación, con miras a incrementar los rendimientos a escala y ser más competitivo.



Fuente: Elaborado por los autores con datos de la FAO (2019)

Una de las posibles razones para que se esté aumentando la producción y las exportaciones de aguacate Hass desde el 2013 es el incremento del consumo mundial de este producto con base en los cambios en los hábitos de consumo con tendencia a consumir alimentos más saludables. Frente a este hecho, el estado colombiano se ha enfocado en mejorar sus relaciones internacionales con potenciales países compradores del producto cumpliendo diferentes requisitos que avalen su exportación tal como se dio recientemente con China y Japón. Así los productores colombianos se han propuesto metas a corto plazo para mejorar sus ventas internacionales cumpliendo con los estándares de calidad que exige cada país; muestra del cumplimiento de estas metas, se evidenció en el 2018 con exportaciones por un valor de USD 62 millones y en lo corrido de 2019, hasta mayo, se alcanzaron cifras de USD 47 millones, esto como resultado de mejoras en los rendimientos por hectáreas de los cultivos. Un asunto alentador

para los productores colombianos, es el hecho según el cual en los últimos tres años el mercado de Estados Unidos ha abierto sus puertas para el aguacate Hass colombiano ya que se ha acordado el cumplimiento de medidas sanitarias exigidas por este país.

Para el 2019 existen en Colombia 1547 predios otorgados a la producción de aguacate Hass que corresponden a 10.337 hectáreas (para solo exportación) y generando a su vez no solo posicionarse como el tercer país en el mundo que más hectáreas para cultivo de este producto otorga (54.000 hectáreas) sino que a su vez ocupa el cuarto lugar de producción de este fruto con 540.000 toneladas hasta lo corrido del año 2019.

Este mercado ha contribuido en materia de desarrollo económico al país generando más de 62 mil empleos tanto directos como indirectos en diferentes eslabones que componen esta cadena productiva; los departamentos que más contribuyen en producción para Colombia son Tolima, Antioquia, Caldas; Santander, Bolívar, Cesar, Valle del Cauca y el Quindío así pues, representan el 86% de toda el área sembrada no obstante la región de Antioquia lidera las exportaciones de aguacate Hass con una participación mayor del 55% , seguido de Risaralda con un 30%. Es de destacar los buenos precios de exportación que se mantienen en la actualidad en el mercado internacional donde para 2019 el precio de venta a exportación se ha mantenido en \$5.880 por Kilogramo. Por otra parte, Colombia debe tener en cuenta que el éxito de las exportaciones peruanas ha radicado en ingresar a mercados internacionales donde países con mayor volumen exportador como México no han abarcado en su totalidad. Dentro de sus estrategias, Perú genera suficiente producción, con la condición adicional de estar disponible en los periodos en los que México no pueda proveer la demanda internacional, y así ofertar sin tener que competir directamente con el país azteca. Es por ello que, los productores peruanos para evitar la competencia directa con los productores mexicanos, aprovechan los ciclos de cultivos de estos últimos donde no pueden sostener la demanda estadounidense y esa brecha ha representado para el mercado norteamericano un 7% del total de las importaciones de aguacate Hass provenientes de Perú¹³.

13 En el 2017 las exportaciones peruanas del producto, superaron el umbral de los USD 500 millones con un continuo crecimiento que refleja a Perú como el tercer mayor exportador del mundo y un rendimiento en su producción de 11,8 ton/ha razón por la que la producción peruana de aguacate Hass se haya incrementado un 37% en sus últimos 17 años. (Ministerio de Agricultura y Riego, 2019).



Fuente: Elaborado por los autores con datos de la FAO (2019)

Respecto a México, principal exportador de aguacate Hass en el mundo, se evidencia en el gráfico anterior que para 2017 registró exportaciones de USD 2,9 billones siendo su principal comprador Estados Unidos. En 2017 exportó 626.951 toneladas y en 2018, 802.596 toneladas, donde hasta el momento es la cantidad record exportado por un país, ello debido al crecimiento en la demanda mundial del producto y a la disponibilidad de oferta desde este país. Pese a su gran volumen productor, México no posee el rendimiento por hectárea más alto a nivel internacional, ya que sostiene un rendimiento de 10,7 ton/ha tal cual se evidenció en el gráfico 4. Pero es de considerar que ante estas cifras, México es el competidor más fuerte en el mercado, con un dinamismo en el que casi el 50% del producto consumido en el mundo proviene de este país¹⁴.

¹⁴ La causa del gran desarrollo exportador mexicano es el posicionamiento como principal proveedor del comprador más importante del mundo en palta, Estados Unidos. Desde 1997, el gobierno del mencionado país ha flexibilizado sus restricciones de importación de este fruto, lo que ha permitido que gradualmente exija menos regulaciones fitosanitarias beneficiándose las exportaciones mexicanas, muestra de ello es que en el 2017 cerca del 76% de las exportaciones mexicanas fueron destinadas a dicho país (Ministerio de Agricultura y Riego, 2019).

Ahora bien, con el fin de intentar determinar potenciales mercados para el aguacate Hass colombiano, el siguiente cuadro presenta información sobre las principales compras del producto a nivel mundial.

| Cuadro 2. Importaciones mundiales de aguacate Hass 2017 | | | | | |
|--|--------------|----------------------------|-----------------|-------------|----------------------------|
| Posición | País | Millones de dólares | Posición | País | Millones de dólares |
| 1 | USA | 2.000,7 | 10 | Noruega | 113 |
| 2 | Países Bajos | 602 | 11 | Australia | 76 |
| 3 | Francia | 344 | 12 | Suecia | 71,2 |
| 4 | Reino Unido | 275 | 13 | Italia | 49,7 |
| 5 | Canadá | 231 | 14 | Argentina | 42,7 |
| 6 | España | 229 | 15 | Polonia | 42,4 |
| 7 | Japón | 196 | 16 | Rusia | 40,4 |
| 8 | Alemania | 193 | 17 | Finlandia | 35,5 |
| 9 | China | 124 | 18 | Irlanda | 17,5 |

Fuente: Elaborado por los autores con datos de OEC (2019)

Allí se observa a simple vista, que los potenciales mercados para este producto colombiano serían aquellos que gastan menos dinero en él, de manera que tanto los productores como el gobierno nacional deben pensar en la posibilidad de realizar misiones comerciales en las que además de incentivar su mayor consumo, se promocioe el aguacate colombiano, entendiendo la clara necesidad del país de elevar sus ingresos por exportaciones, a través de la diversificación de la canasta exportadora.

Finalmente, si se tiene en cuenta que el principal importador del producto es Estados Unidos (USD 2.000 millones) y que el mayor productor de esta fruta es México quien a su vez atiende el mercado estadounidense, Colombia debería pensar precisamente en que sus potenciales nichos de mercado serían los que se mencionaron en el párrafo anterior. Otro asunto que refuerza esta idea es que el segundo gran importador del producto es el continente europeo (sobre todo al norte), además de que México no ha intensificado su oferta en esta región. En este sentido es importante señalar que China, Japón, Canadá, Rusia y el norte de Europa representan cerca del

20% del consumo mundial de aguacate Hass, y cuentan con la característica de que son mercados en crecimiento, con mejores precios al promedio mundial y los grandes proveedores mundiales no han constituido sus exportaciones en ellos, por lo tanto, representa una oportunidad clara para Colombia en el incremento de su volumen exportador (Ministerio de Agricultura y Riego, 2019).

8. Conclusiones

Es evidente la necesidad que tiene el país en materia de diversificar su canasta exportadora, pues como se ha visto en el desarrollo del presente trabajo la dependencia de pocos productos exportables para la generación de divisas específicamente del sector minero-energético, ha traído repercusiones negativas en la balanza comercial del país y a través de esta en la cuenta corriente, dada la volatilidad de los precios internacionales de esos productos, además de su condición de no renovables. Es por ello que, con base en el potencial agrícola del país, efectivamente los dos productos analizados (aguacate Hass y Cacao) podrían generar fuentes adicionales de divisas, y contribuir al crecimiento económico en el corto plazo, convirtiéndose en productos que impulsen la diversificación de canasta exportadora.

Muestra de ello, es su significativo crecimiento productivo y exportador en los últimos diez años, y se proyectan además como productos con potencial crecimiento en los próximos años. Sin embargo, existen grandes desafíos por superar, primordialmente en el mejoramiento de la infraestructura vial del país para tener una eficiente conectividad entre las zonas de cultivo, centros de producción y los puertos de embarque, además del mejoramiento de la infraestructura productiva con distritos de riego y demás acciones cuyo fin sea reducir los costos de transporte y de producción (mayor productividad y por ende, mayor competitividad), para garantizar una alta calidad de los productos y un flujo constante de exportación.

Así mismo, es fundamental que los exportadores tengan presente los periodos estacionales de exportación de los principales proveedores del aguacate Hass y el cacao a nivel mundial y así permear los mercados que dichos proveedores no pueden abastecer en estas épocas, en donde el precio estará determinado por las condiciones de poca oferta y una demanda constante; esta es quizás, la mayor ventaja comparativa que se tiene frente a los principales competidores regionales (México y Perú), dada la ausencia de estaciones en nuestro país.

Por otra parte, en cuanto al rendimiento de los cultivos de estos productos, aunque si bien se ha presentado una producción más eficiente por hectárea en los últimos años, se podría generar un mayor aprovechamiento de estas tierras implementando las tareas mencionadas e intensificando esfuerzos en capacitación a los productores en temas de control de plagas, tecnificación de sus

procesos y más aún en la renovación de los cultivos envejecidos en el caso del cacao. En todo caso, hay un importante número de tierras disponibles para el cultivo de ambos productos que de aprovecharse generarían un mayor volumen de producción y exportación para el país.

Finalmente, existen nichos de mercados potenciales en los que Colombia podría incursionar y en donde es latente el crecimiento por la demanda de estos productos en países de la Unión Europea y en Estados Unidos, así México sea el principal proveedor de este mercado, siendo fundamental implementar estrategias contra-cíclicas a los periodos de cosecha de México, además del emprendimiento de misiones comerciales como la que recientemente se realizó en China, en países como Malasia, Indonesia y en la región del medio oriente, cuyo fin sea que estas sociedades adopten patrones de consumo con base en este producto.

Respecto al Cacao, hay que tener en cuenta que en años recientes el mercado asiático y el canadiense ha incrementado de manera considerable su volumen importador y han dado sus primeros pasos para la compra del cacao colombiano por su alta calidad, específicamente China, Japón, España, Francia y Suiza son mercados en los que Colombia tiene un gran potencial para incrementar sus exportaciones, siendo clave las misiones comerciales que Colombia realice a dichos mercados, además de las tareas pendientes que se han venido mencionando, sobre todo en materia de infraestructura de transporte. Adicionalmente, Colombia debería incursionar en la exportación del cacao con valor agregado, bien sea en productos elaborados o semielaborados, puesto que actualmente existe una demanda mundial preponderante de esta variedad del producto especialmente en Europa.

Referencias Bibliográficas

1. Asociación Nacional de Instituciones Financieras, ANIF (2019, a). Cuentas nacionales y consumo de los hogares. Comentario económico del día febrero 4.
2. Asociación Nacional de Instituciones Financieras, ANIF (2019, b) ¿Cómo vamos en productividad y qué hacer para mejorarla? Informe semanal 1448, febrero 18.
3. Asociación Nacional de Instituciones Financieras, ANIF (2019, c). Exportaciones agro-industriales: lecciones desde Chile y Perú. Comentario Económico del día septiembre 18.
4. Banco de la República (2019). Informe de la Junta Directiva del Banco de la República al Congreso. Julio.
5. Clavijo, Sergio (2004). Crecimiento, comercio internacional e instituciones: reflexiones a raíz de las negociaciones TLC-ALCA.
6. Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas DANE (2019). Anexos estadísticos PIB Producción.
7. Food and Agriculture Organization of the United Nations, FAO (2019). FAOSTAT. Rendimiento y exportaciones aguacate Hass. Recuperado de:
<http://www.fao.org/faostat/en/#data>.
8. Food and Agriculture Organization of the United Nations, FAO (2019). FAOSTAT. Rendimiento y exportaciones cacao. Recuperado de:
<http://www.fao.org/faostat/en/#data>.
9. Foster, William y Jara, Esteban (2005). Diversificación de exportaciones agrícolas en América Latina y el Caribe: patrones y determinantes. Economía Agraria, Volumen 9.
10. Franco, Humberto (2014). Modelos de crecimiento y de desarrollo económico en Colombia 1960-2010: cincuenta años de teoría y evidencia empírica.
11. Lora, Eduardo (2019). Que producimos y que también lo hacemos. En Economía Esencial de Colombia.
12. Lucas, Robert (2005). La Revolución industrial: pasado y futuro. Lecturas de crecimiento Económico. Universidad de los Andes y Grupo editorial Norma, Bogotá.
13. Mejía, Luis (2019). Informe mensual de *FEDESARROLLO 194*. Actualidad: Los planes recientes de estímulo económico. Coyuntura Macroeconómica. Obtenido de:

https://www.repository.fedesarrollo.org.co/bitstream/handle/11445/3719/TE_No_194_2019.pdf?sequence=1&isAllowed=y

14. Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural (2019). Sistema de información de gestión y desempeño de organizaciones de cadenas. Cadena Productiva de Aguacate Hass. Obtenido de: <https://sioc.minagricultura.gov.co/Aguacate/Documentos/2019-06-30%20Cifras%20Sectoriales.pdf>
15. Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural (2018). Sistema de información de gestión y desempeño de organizaciones de cadenas. Cadena Productiva de Cacao. Obtenido de: <https://sioc.minagricultura.gov.co/Cacao/Documentos/2018-12-30%20Cifras%20Sectoriales.pdf>.
16. Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural (2019). Sistema de información de gestión y desempeño de organizaciones de cadenas. Cadena Productiva de Cacao. Obtenido de: <https://sioc.minagricultura.gov.co/Cacao/Documentos/2019-06-30%20Cifras%20Sectoriales.pdf>
17. Ministerio de Agricultura y Riego (2019). La Situación del Mercado Internacional de la Palta. Su análisis desde una perspectiva de las exportaciones peruanas.
18. Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, Perú –Grupo Banco Mundial (2016) Análisis Integral de la logística en el Perú. Producto: Cacao. Obtenido de: https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/comercio_exterior/facilitacion_comercio_exterior/P_Cacao.
19. Perfetti, Juan y Botero, Jesús (2018). *Política comercial agrícola: nivel, costos y efectos de la protección en Colombia*. Bogotá: La Imprenta Editores S.A
20. ProColombia (2019). Red de comunicaciones. Oportunidades de exportación de cacao colombiano que conquista el mundo. Obtenido de: <https://www.colombiatrader.com.co/noticias/oportunidades-de-exportacion-de-cacao-colombiano-que-conquista-el-mundo>
21. ProColombia (2017). Red de comunicaciones. ¿Por qué vale la pena exportar cacao colombiano? Obtenido de: <https://www.colombiatrader.com.co/noticias/por-que-vale-la-pena-exportar-cacao-colombiano>.

22. Quevedo, Andrés y García Mario (2005). Crecimiento económico y balanza de pagos: evidencia empírica para Colombia. Obtenido de:
<https://revistas.unal.edu.co/index.php/ceconomia/article/view/1589>
23. Reina, M., Perfetti, Juan, Gómez H. J, Restrepo J.C., Nash, J., Valdés, A., Zuluaga, S., Bermúdez W., Oviedo S, (2011). Oferta potencial agrícola de Colombia en un nuevo entorno de mercado. En: La política comercial del sector agrícola en Colombia. Cuadernos de Fedesarrollo. Obtenido de:
https://www.repository.fedesarrollo.org.co/bitstream/handle/11445/161/CFD_No_38_Mayo_2011.pdf?sequence=1&isAllowed=y
24. Smith, Adam (1997). Investigación sobre la naturaleza y causa de la riqueza de las naciones. Novena reimpresión. Fondo de Cultura Económica. México.
25. Solow, Robert (1957). A contribution to the Theory of Economic Growth. Quarterly Journal of Economics No. 70, febrero.
26. The Observatory of Economic Complexity. OEC (2019). Which countries import Aguacates "paltas", frescos o secos? (2017). Recuperado de
https://oec.world/es/visualize/geo_map/hs92/import/show/all/080440/2017/
27. Vásquez, E., García N., Bastos L., Lázaro, J (2017). Análisis económico del sector cacaotero en Norte de Santander, Colombia y a nivel internacional. Obtenido de :
<http://www.scielo.org.co/pdf/ridi/v8n2/2027-8306-ridi-8-02-00237.pdf>