



COMPETITIVIDAD DE LA FRUTA FRESCA DE EXPORTACION: EL CASO DE UVAS DE MESA, MANZANAS Y PERAS.

Jaime Roberto Carsalade González
Ingeniero Agrónomo

RESUMEN

Este estudio presenta un análisis de la competitividad alcanzada en los principales mercados de destino por las exportaciones nacionales de uva de mesa, manzanas y peras frescas. La metodología utilizada se basa en el programa computacional “Competitive Analysis of Nation” (CAN), creado por CEPAL, la cual permite obtener una visión dinámica de las situaciones de competitividad de los productos en los mercados estudiados.

En el desarrollo del estudio, se expone información necesaria para entender la estructura mundial de comercio, tanto en lo referido a los mercados importadores de estos productos, como a los principales países abastecedores, entre ellos Chile. Se presenta, además, los antecedentes necesarios para entender la situación comercial de la fruticultura chilena durante la última década, profundizando esta información para la estructura exportadora de los productos estudiados.

Con esta información y mediante la metodología utilizada, se determina la competitividad de cada producto en cada mercado. De esta manera, al conocer la situación competitiva en cada caso (producto-mercado), se sugieren posibles estrategias comerciales a seguir con el fin de mejorar la competitividad de la industria. En uva de mesa, destaca la competitividad medida en las exportaciones a los mercados de Holanda y Brasil. Las exportaciones

destinadas a los EUA (70% de lo exportado anualmente por Chile) son poco competitivas. En manzanas y peras, las exportaciones hacia Arabia Saudita resultan competitivas, a la vez, para ambos productos, se están perdiendo oportunidades competitivas en el mercado holandés.

ABSTRACT

This study presents an analysis of competitiveness reached by the national exports of fresh Table grapes, apples and pears in the main destiny markets. The methodology used is based on software “Competitive analysis of Nations” (CAN), created by CEPAL, which allows to obtain a dynamic vision of the competitive situation of products in the market under study.

The results of the study show the information needed to understand the world structure of commerce, as in relation with import markets of these products, as to the main supplier countries, among them Chile. It presents also the necessary antecedents to understand the commercial situation of the Chilean fruitgrowing during the last decade, deepening this information for the export structure of the studied products.

With this information and by means of the used methodology, it determines the competitiveness of each product in each market. In this way, knowing the competitive situation in each case (product-market), it is suggested possible commercial strategies to follow in order to improve the competition of the industry. In table grapes, there is a measured competition in the exportations to the United States of America (70% of exported by Chile annually) are less competitive. In apples and pears, the exportations to Saudi Arabia result competitive, to both products, at the same time they are losing competitive opportunities in the Dutch market.