

C Columna



Ignacio Küllmer W.
Director SAVAL F.G

Competir en un mundo intervenido

Competir en agricultura hoy no es solo producir más: es navegar un mundo donde subsidios, aranceles y financiamiento condicionan de manera distinta a cada economía. Mientras nosotros operamos con reglas abiertas y escaso apoyo directo, nuestros competidores se desarrollan en escenarios profundamente intervenidos.

En Estados Unidos la Farm Bill destina miles de millones de dólares en apoyos directos y seguros. En la Unión Europea la Política Agrícola Común (PAC) transfiere recursos directamente a los agricultores todos los años. En Brasil, créditos agrícolas preferentes y programas de apoyo a la comercialización forman parte estructural de la política productiva. Como dato, el Producer Support Estimate (PSE) - el indicador que mide cuánto apoyo reciben los agricultores respecto a sus ingresos - en Chile fue apenas del 3%, muy por debajo del 13% promedio de países OCDE. Por otro lado, en términos de financiamiento, Chile aún enfrenta tasas que no cubren las necesidades estacionales ni riesgos climáticos, lo que incrementa la brecha con los países donde sí existen.

¿Qué significa esto para los agricultores? Significa que competimos contra productores cuyos costos financieros son menores,

cuyos riesgos están parcialmente cubiertos y en donde los mercados cuentan con grados de protección arancelaria o para-arancelaria.

Rubros como leche, granos o carne quedan especialmente expuestos, ya que, el precio se define por referencias internacionales, lo que genera una asimetría que se traduce en márgenes más estrechos y mayor vulnerabilidad.

La pregunta de fondo no es si debemos parecer nos a países altamente subsidiados ni hacer subsidios espejos; es cómo profundizamos nuestras fortalezas: estabilidad institucional, apertura comercial, reputación sanitaria, trazabilidad y calidad entre otras. Y cómo corregir las brechas: instrumentos financieros adaptados al agro, mayor integración asociativa, herramientas de gestión de riesgo y reglas comerciales realmente recíprocas.

Si queremos sostener producción, empleo y desarrollo regional, debemos abordar las distorsiones del comercio agrícola global y construir una estrategia país que combine apertura con inteligencia competitiva.

Competir sin red nos obliga a ser más inteligentes. Y esa, bien gestionada, puede transformarse en nuestra mayor ventaja.