

Faltan estrategias

Los tratados de libre comercio entre Colombia y otros países si bien son un hecho, aún dejan muchos interrogantes sin respuestas. Sobre todo uno, ¿Colombia está realmente preparada para competir en el mercado internacional? Referentes del sector responden y hacen un llamado a la conversación de estrategias efectivas para la comercialización de los productos lácteos.

¿Acuerdos efectivos? ¿Medidas claras? ¿Oportunidades de negocio?, estas son algunas de las preguntas que se hacen a diario en el sector lácteo, si bien, en la actualidad Colombia cuenta con 9 tratados de libre comercio (TLC) vigentes firmados con sus principales socios comerciales, entre ellos se encuentran Estados Unidos y Unión Europea los cuales son los más cercanos al sector lácteo.

Bajo los lineamientos de una economía global y con 'ganas' de consolidar mayores ventajas en materia de bienes y servicios, Colombia inició el proceso de TLC con diferentes países, pero EE.UU. y la UE son los dos que han puesto en jaque algunos eslabones de la cadena productiva. La iniciativa del TLC se fijó en gobiernos anteriores, para **Enrique Ortega, vicepresidente del Consejo Nacional de la Leche y Prevención de Mastitis (CNLM)** "la iniciativa de suscribir tratados de libre comercio en Colombia fue una decisión del Gobierno Nacional, la cual viene desde la apertura económica del gobierno del ex presidente Gaviria (1990-1994). La apertura para los TLC con Estados Unidos y la Unión Europea fueron negociados y firmados en el gobierno del ex presidente Álvaro Uribe (2002-2010)".

Para efectuar esta negociación se pusieron varios puntos sobre la mesa, en el 'aguje' de hacer posible una economía globalizada en el país. Los beneficios del TLC 'pintaban' ser una buena estrategia económica,

en últimas este proceso se aseguró gracias a la aceptación por parte de varios actores de la cadena, "La iniciativa viene de los gobiernos y de distintos actores de la cadena, esto en respuesta a intereses ya sean políticos o comerciales, para generar más ingresos a las distintas empresas, entonces un TLC como iniciativa no es simplemente una decisión unilateral sino una decisión multilateral". **Resalta, Juan Fernando Vela, coordinador del proyecto "Cadena de valor del sector lechero en Colombia" de AgriBusiness Group.**

Si bien este proceso histórico ha tenido varios puntos para efectuarse, en un inicio se plantearon algunas ventajas que conllevaría el hacer este tipo de tratados con grandes potencias como EE.UU. y UE para ello **Miguel Valverde, gerente de COA y líder del proyecto Megaleche en el Atlántico** relata cómo fue ese acuerdo, "cuando los TLC se hicieron, el argumento era que íbamos acceder a unos mercados cuatro o cinco veces más grandes que los nuestros, y eso en realidad no se ha resuelto. Este año Colombia consumió gran parte de sus importaciones a una tasa de cambio bastante grande, entonces si vemos que de manera inversa los actores con los cuales hicimos acuerdos están aprovechando estas negociaciones, mientras que nosotros aún no lo hemos hecho".

Asimismo, **Javier Ardila, gerente general de la Asociación Nacional de Productores de Leche (Analc)**

agrega, "esto también obedece con una teoría económica, donde unos economistas colombianos, obtienen como resultado que: si nosotros producimos petróleo y carbón a cambio de eso recibimos dólares, y con esos dólares podríamos salir al mercado internacional a comprar materias primas, que son más eficientes y más económicas en países de producción como; Estados Unidos y Europa".



¿El sector está a favor o en contra?

Los TLC son un hecho; sin embargo, la opinión de algunos referentes frente a esta temática, no es ni en contra ni a favor, si bien el sector lácteo debe afrontar cada uno de los eslabones que implica la economía global desde hace algún tiempo, aún así, **el tema sigue siendo trascendente y es porque Colombia está 'fracturada' en algunos puntos incluso antes de la firma del TLC y que no permiten su efectividad**, "en mi opinión estoy en contra de los tratados de libre comercio debido a que, las condiciones de infraestructura vial, de servicios públicos y de política del sector agropecuario que es el resorte del estado colombiano, no

ha avanzado para ganar más eficiencia de la producción agropecuaria. Mientras que los sectores agrícolas de esos países son bastante proteccionistas y cuentan con una gran infraestructura, ayudas directas e indirectas y prueba de ello es que entre esos dos grupos EE. UU. y la UE no ha sido posible una firma del tratado de libre comercio porque ninguno de los dos cede sus protecciones al sector agropecuario" señala Enrique.

Sin embargo, pese a esto el buen manejo de estas medidas pueden traer factores positivos, "un TLC tiene factores a favor y en contra, esto depende desde la posición que uno se ubique. Lo que sí es cierto es, que

EN
2025
COLOMBIA
tendrá aranceles
libres para
productos lácteos de
ESTADOS UNIDOS.

EN
2027
COLOMBIA
tendrá aranceles
libres para
productos lácteos de
EUROPA.



GRÁFICA 1. **EXPORTACIONES E IMPORTACIONES 2017 AL 2019**



Extraído de: Agronegocios



la economía global como productor lo pone a pensar en: ¿Cómo mejorar su sistema productivo? y ¿en cómo generar competitividad?, estas dos preguntas lo llevan a entender, primero: el sitio donde está haciendo el negocio y segundo: cómo puede con eficiencia y con los recursos disponibles generar un producto de un gran valor por su alta calidad, y que a su vez sea capaz de enfrentarse a los precios que se están ofreciendo en el mercado internacional”. Agrega Juan. Entonces, partiendo desde esta posición, se puede mencionar que el punto de partida no es si está bien o mal, es ¿cómo afrontamos esta situación? a lo que Miguel menciona, “se tomó la decisión de que el mundo tiene que globalizarse, ya para los años 80 y/o 90 los TLC eran

parte de la dinámica económica que tenían que tener los sectores productivos. Por esta razón, es que hay que afrontarlos, lo que sí hay que discutir en realidad es; ¿Qué debemos hacer para acceder al mercado de forma competitiva?, y es ahí donde el debate colombiano ha carecido de profundidad porque todos se han esbozado desde unos subsidios, pero en realidad no ha existido nada para acuñar un verdadero programa de transformación productiva”. Otra posición a destacar es la del gremio industrial frente a estos tratados, donde estos resaltan la oportunidad de ampliar el negocio; sin embargo, sale a relucir una competencia que no es ‘igualitaria’, por ello la Asociación Colombiana de Procesadores de la leche (Aso-

leche) menciona, “estas medidas contribuyen a una mayor integración del país a la economía mundial, donde las empresas tendrán que exigirse por mejorar su competitividad, al verse expuestos a competir con mercados globales y a precios internacionales. Sin embargo, en el caso del sector lácteo colombiano, vemos con gran preocupación que competir de igual forma con productos internacionales se hace muy complejo ya que Colombia cuenta con un sistema de precios regulados de pago al productor. A su vez, cuando estandarizamos la leche colombiana a los mismos niveles de grasa y proteína de la leche mundial, nos damos cuenta que no contamos con precios competitivos, al ser mucho más costosa que de países como Argentina, Uruguay, Chile, Brasil, Nueva Zelanda y Unión Europea. Por el contrario, el país está expuesto a mayores importaciones de productos lácteos, especialmente leche en polvo, como se ha visto en los últimos años en los que el sector ha tenido una balanza deficitaria y para el año 2019 cerró en un déficit de 128 millones de dólares”.

¿Colombia está preparada para el mercado internacional?

Dentro del sector se ha planteado una importante pregunta y es: realmente Colombia se encuentra preparada para achicar las brechas de competitividad. Lo cual, se ha convertido en un reto que tiene cada productor de leche en Colombia al igual que la industria de lácteos, “para ser un país exportador se debe cumplir primero con una política de estímulo a la producción de leche y productos lácteos de calidad, sin barreras de tipo sanitario para su entrada a esos mercados y no basado en exportación de excedentes muy estacionales que no permiten posicionarse en los mercados externos” menciona Enrique.

El reto también está en reconocer lo que tiene Colombia a nivel geográ-

fico, asimismo reconocer todos los puntos a favor que tiene el país, "si uno se pone a pensar en las condiciones colombianas nosotros tenemos todo para producir una leche a un precio bastante bueno y competitivo con calidades muy altas que puedan enfrentarse al mercado internacional, con el proyecto de Cadena de Valor Lácteo logramos esos niveles de competitividad y calidad, pero utilizamos una fórmula para aproximarnos al negocio de una manera distinta a la que hacemos normalmente en Colombia, entonces con las condiciones colombianas y con las experiencias que tenemos en el proyecto de Cadena de Valor Lácteo, claro que nosotros podemos exportar leche, y leche de buena calidad y buenos precios pero no con las condiciones de producción y con el modelo que se está aplicando ahora en Colombia". Hace hincapié Juan.

Las oportunidades de exportación para Colombia son altas; sin embargo, la poca credibilidad que ha tenido las personas en la efectividad de estos tratados y sumándole el desplazamiento del sector rural por parte del urbano ha dado en vista que el sector no se encuentra en su mejor momento para exportar (**Ver Gráfica 1**). Algunas cifras demuestran que lo corrido del 2017 al 2019 las exportaciones de lácteos han disminuido. Para Javier, una de las oportunidades que tiene Colombia es ver a que otros países se puede lograr una exportación efectiva, "Colombia si puede tener una oportunidad de exportación, pero no en el corto ni en el mediano plazo hacia EE.UU. y la UE, que fue el objetivo principal de estos acuerdos; sin embargo, puede estar exportando a países diferentes. También, se debe tener en cuenta que Colombia tiene una dificultad adicional y es que no hay un plan de exportación propuesto, además, existe un déficit en el tema sanitario, pero si nosotros superamos esas dos condiciones la exportación podría ser un éxito.

LOS QUE SÍ ESTÁN EXPORTANDO

Para el año 2022 Alpina espera que el 2,5% de sus ventas totales tengan como fuente las exportaciones. Para lograrlo, la estrategia es reforzar la presencia en los países en donde está la marca. En el 2017 tenían presencia en siete mercados, el año pasado estaba en 13, y actualmente opera en 16 países.

Además, hoy las exportaciones son cercanas a 1,0% y en el 2017 apenas eran 0,5%. La tarea exportadora de parte de Alpina ha estado acompañada de mayores ventas, tanto en volumen como en monto. Al cierre del año pasado superaron los 4,5 millones de dólares, 19% más frente al año anterior.

De todas las exportaciones, Norteamérica -Estados Unidos y Canadá- y el Caribe representaron en 2018 el 69% del total. Esto, apalancado en los tratados de libre comercio y en la oferta de productos con valor agregado.

Fuente: portafolio.co

Ahora, cuando nosotros queramos exportar tenemos que pensar en la exportación de productos de valor agregado y evitar pensar que vamos hacer competitivos con commodities como la leche en polvo, por diferentes razones como; que no tenemos competitividad en el transporte de ese tipo de leche tanto producida ni como producto terminado, y tampoco tenemos una oferta clara para que esto se dé de manera continua".

Asoleche por su parte concluye, "sin duda consideramos que Colombia tiene el potencial para empezar a exportar productos lácteos a otros mercados y más aún ante la creciente demanda de la categoría en el mercado global, la cual es jalonada en mayor proporción, por el mercado asiático. Prueba de ello, son las cifras de exportación colombianas en el periodo 2019, las cuales tuvieron un incremento del 9% representadas principalmente por productos de valor agregado como quesos frescos, yogurt y mantequilla. Sin embargo, para llegar a estos mercados, debemos unir esfuerzos como cadena desde el sector primario, industrial, proveedor, gobierno y todas las instituciones que interviene directa o indirectamente en el proceso de exportación, para realizar un trabajo mancomunado y lograr abordar todos los temas que impactan este proceso. Algunas de estas incansables labores incluyen mantener el estatus sanitario libre de aftosa, habilitación de plantas de exportación, priorización de mercados, diferenciación y categorización de productos, elaboración de productos de valor agregado, costos logísticos, aumento del tejido exportador, trabajo en diplomacia sanitaria, entre otros. Desde Asoleche y en alianza con la Presidencia de la República, donde priorizó al sector lácteo dentro de los pactos por el crecimiento, le apostamos de lleno al pilar de internacionalización. Es por eso que, en conjunto con los **Ministerios de Agricultura y Comercio, y otras entidades del sector público como Procolombia, Innpulsa, Colombia Productiva, ICA e Invima, trabajamos en la mesa de internacionalización construyendo la hoja de ruta que permita brindar todo el apoyo que requieren las empresas en sus procesos de exportación, conectando la oferta exportable colombiana con la demanda internacional**".

Alejandra Pichimata