

# UNA MIRADA AL PAÍS

## Evolución de las exportaciones avícolas de Estados Unidos a Colombia tras la entrada en vigor del TLC

Manuel Caro \*

El TLC entre Colombia y Estados Unidos ha sido criticado por parte de los principales gremios productivos del país, y el renglón agropecuario es uno de los más controversiales. Por ejemplo, para la Federación Nacional de Avicultores de Colombia (FENAVI), el TLC con Estados Unidos tiene consecuencias directas sobre la producción avícola nacional. En palabras de Andrés Moncada, presidente de este gremio, este tratado “amenaza nuestra participación en el mercado interno [...] y [tenemos] serias falencias en dos aspectos determinantes para poder competir en el exterior: la infraestructura de transporte y carreteras y la institucionalidad sanitaria” (2012).

¿Por qué temen los avicultores al libre comercio con Estados Unidos? Se-

gún Garay, Barberi y Cardona (2006, p. 29):

El producto interno bruto agropecuario estadounidense es 15.3 veces mayor que el colombiano; la superficie cultivada, 26.4 veces; el valor agregado por trabajador, 14.1 veces; el valor de las exportaciones agropecuarias, 21.1 veces; y el número de tractores por cada mil trabajadores agrícolas, 257.0 veces mayor.

Estados Unidos amenaza la producción nacional colombiana no solo con un alto nivel productivo, sino también con el desempeño de su comercio internacional, ya que cuenta con una participación cercana al 20 % (la mayor del mundo) y casi un 25 % de la producción mundial. Con respecto a insumos de alimentación animal, Estados Unidos es el mayor productor de maíz del mundo, con aproximadamente el 40 % del total

\* Estudiante de VII semestre de Economía de la Universidad Externado de Colombia.

mundial y más del 50 % de las exportaciones mundiales de este producto. Es por ello que, para Andrés Moncada, Estados Unidos se encuentra en una posición aventajada:

El pollo estadounidense es más barato de producir que el colombiano gracias a que el país norteamericano es uno de los principales productores de maíz y soya del mundo, lo que le permite ahorrar costos de transporte que Colombia sí debe asumir para la elaboración de los alimentos balanceados. En Colombia, estos costos son alrededor de 60 dólares por tonelada, que debe asumir el productor, a sabiendas de que el precio de compra de las materias primas es el mismo para los dos países. El productor norteamericano recupera el costo de producción solamente con la venta de la pechuga y las alas, mientras que la pierna, el perril y la rabadilla son vendidos a un precio de recuperación de costos. (Contacto Valle Buga, 2012).

Para Estados Unidos, Colombia es un mercado atractivo para el consumo de pollo. Según las estadísticas de FENAVI, el consumo pasó de aproximadamente 14.2 kg de pollo/persona/año en 2010 a 30.4 kg de pollo/persona/año en 2015, un escenario altamente atractivo, pero que en realidad no beneficia al comercio nacional, dado que la producción avícola colombiana apenas satisface la demanda interna, por lo que no tiene la capacidad de producir para exportar.

Este artículo busca describir la evolución de las exportaciones avícolas de Estados Unidos a Colombia, con el fin de observar si han existido cambios abruptos en la tendencia antes y después del TLC, y así explorar el impacto que tuvo este tratado con respecto al comercio avícola norteamericano en Colombia.

## Descripción del método

Se toma la información de exportaciones de productos avícolas de Estados Unidos a Colombia de World Integrated Trade Solution (WITS), base de datos comercial que utiliza como su fuente a International Trade Statistics Database (COMTRADE).

La base de datos muestra las partidas y subpartidas desagregadas que, a su vez, se pueden comparar con las categorías de desgravación del TLC.

En términos de comercio internacional, una *subpartida arancelaria* se define como el código que se le da a cada producto específico que se negocia, y que facilita el manejo de la información, en este caso, bajo el *Harmonized System* (HS) de 2007. Por otro lado, una categoría de desgravación sirve para diferenciar el arancel base (carga porcentual que se impone al precio de un producto importado por parte del país receptor de la mercancía) del año y la medida porcentual en la que

se va reduciendo el valor del arancel base hasta su desgravación total en el respectivo año.

Para facilitar el análisis de este trabajo, se tomaron las siguientes categorías:

- A. Los aranceles de estas mercancías deberán ser eliminados completamente y dichas mercancías deberán quedar libres de aranceles en la fecha en que el acuerdo entre en vigor.
- B. Los aranceles de estas mercancías deberán ser eliminados en cinco etapas anuales iguales, comenzando en la fecha en que el acuerdo entre en vigor, y dichas mercancías deberán quedar libres de aranceles a partir del 1.º de enero del quinto año.
- C. Los aranceles de estas mercancías deberán ser eliminados en diez etapas anuales iguales, comenzando en la fecha en que el acuerdo entre en vigencia, y dichas mercancías deberán quedar libres de aranceles a partir del 1.º de enero del décimo año.

Finalmente, las *categorías desdobladas* y el *anexo 2.3* son categorías que corresponden a subpartidas arancelarias de productos sensibles en la negociación, debido al impacto directo que estos productos presentan en el mercado (cada subpartida de esta categoría

tiene unas cantidades limitadas de importaciones y un arancel base desgravable a diferentes años).

## Resultados

La figura 1 (ver Anexos) muestra una tasa de crecimiento positiva luego de la firma del tratado para la categoría C, mientras que las categorías A y B se muestran constantes para el mismo período.

Con respecto a las *categorías desdobladas* y al *anexo 2.3*, en la figura 2 (ver Anexos) se presenta un comportamiento interesante, dado que la categoría *anexo 2.3* muestra un crecimiento posterior a la firma del tratado, mientras que las *categorías desdobladas*, en las que se encuentran los productos más relevantes del tratado, presentan una tasa de crecimiento negativa para el mismo período.

Puesto que las dos categorías anteriormente mencionadas eran “claves” para entender las razones del desacuerdo por parte de la industria avícola con respecto a la firma del TLC, se seleccionaron tres subpartidas adscritas a esas categorías, cuyos valores en millones de dólares eran significativamente altos. La figura 3 (ver Anexos) corresponde a la subpartida “trozos y despojos de gallina congelados”, categoría que tiene dos subdivisiones: una que corresponde a los cuartos traseros, que tuvieron un arancel base de 160 %

en el año cero, porcentaje que debió ser inferior al 20 % para el decimoséptimo año; la otra subdivisión corresponde a los despojos que presentan una categoría A, con un arancel base del 20 %. Se puede observar, entonces, que esta subpartida presentó caída de su tasa de crecimiento a partir de la firma del tratado.

Por otro lado, la figura 4 (ver Anexos) muestra dos subpartidas importantes para la industria avícola, pues representan los insumos productivos para la elaboración de alimentos concentrados para aves y otros animales. La subpartida 230.990 corresponde a “las demás preparaciones de los tipos utilizados para la alimentación de los animales” y la 100.590 se refiere a “maíz diferente para la siembra”. Después del año 2012, la tasa de crecimiento de la segunda subpartida mencionada anteriormente aumentó de manera significativa hasta el año 2014, mientras que la tasa de crecimiento de la subpartida 230.990 disminuyó levemente.

La figura 5 (ver Anexos) muestra la tasa de crecimiento de la producción avícola con respecto a la producción de carne de ave y la producción de huevo para el período evaluado. La producción de carne de pollo evidencia una caída significativa posterior a la firma del tratado, mientras que la producción de huevo mostró un comportamiento constante.

El efecto sucedido para el período comprendido entre 2012 y 2013 se puede explicar por varias razones. La primera se relaciona con la información de las bases de datos, puesto que 2012 fue el año de entrada en vigencia del TLC, lo que dificulta los procesos de actualización de información de estas bases de datos y genera inconsistencias. La segunda explicación se relaciona con el comercio nacional, como lo explican Gómez y Osorio (2015) en su trabajo, en el que mencionan que para el año 2013 no se había completado el contingente previsto en las negociaciones (para 2013 apenas llevaba el 2.5 % del contingente acordado) y, como se evidencia en sus cifras, las toneladas de importación se redujeron en casi 7 % en el período transcurrido entre 2012 y 2013.

Se puede concluir, con base en las gráficas anexas, que hasta el momento el TLC no ha representado una amenaza para la industria avícola nacional desde el análisis de las tasas de crecimiento evaluadas en este ensayo.

Este ensayo concluye con un comentario de Andrés Valencia, el actual presidente de FENAVI:

No ha pasado nada. Las importaciones, revisando los números, se han mantenido. En 2010 llegaron 31.870 toneladas, en 2011 fueron 28.986 y en 2012 alcanzamos 31.855 toneladas. En 2013 y 2014, con el TLC

en vigor, el volumen fue de 34.000 toneladas por año, y en el primer trimestre de este año llegaron 6.793 toneladas. El gran temor era que Estados Unidos nos [invadiera] con los cuartos traseros de pollo, pero lo que es claro es que el TLC no ha tenido mayor impacto. (El Colombiano, 2015).

## Conclusiones

Los resultados encontrados son interesantes. En primer lugar, la categoría C –que es la categoría que tiene un mayor tiempo de espera para su desgravación total–, compuesta por productos derivados del huevo de pollo, fue la única que mostró un crecimiento posterior a la entrada en vigor del tratado, e incluso por encima de las categorías A y B, que las componen, en su mayoría, aves vivas y otros productos derivados de aves diferentes del pollo, y cuyo tiempo de desgravación es menor. Por otro lado, la categoría *anexo 2.3* mostró un crecimiento más pronunciado que las *categorías desdobladas*, al igual que la categoría C. Este resultado es interesante dado que en esta primera categoría se encuentran subpartidas relacionadas con la producción de alimentos para aves, lo que se podría reflejar, en un futuro, en menores costos productivos y, a su vez, en mayores ingresos para los empresarios avícolas; sin embargo, también incluye los cuartos traseros de pollo, lo que

puede ser negativo para el mercado nacional. Adicionalmente, la segunda categoría mencionada se relaciona con trozos y despojos de gallina frescos o congelados y otras preparaciones, lo que indica que no existe un interés por parte del mercado colombiano en este tipo de productos.

Con respecto a la producción nacional, se observa un descenso de la tasa de crecimiento de la producción de huevo y de la carne de pollo, pero este efecto no se puede adjudicar únicamente a la firma del tratado, dado que se han presentado situaciones coyunturales (fenómenos de El Niño y de La Niña, entre otros) y económicas (fluctuación del precio del dólar), que pudieron haber afectado la producción y que para efectos de este trabajo se tomaron bajo la figura de *ceteris paribus*. Aún dada la evidencia mostrada en este artículo, es demasiado apresurado el poder concluir que realmente la producción avícola nacional se ha visto afectada con respecto a la entrada en vigencia del TLC con Estados Unidos. Un adecuado análisis debe realizarse con un mayor tiempo de vigencia y con más información en las bases de datos.

## Referencias bibliográficas

Arias, F. (2015). Avicultura colombiana, negocio de \$8,5 billones. *El Colombiano* [en línea]. Recuperado de [goo.gl/sSrc28](http://goo.gl/sSrc28)

Contacto Valle Buga. (30 de marzo de 2012). *Entrevista al Dr. Andrés Moncada, presidente de FENAVI* [Audio]. Recuperado de [goo.gl/QPW3Ch](http://goo.gl/QPW3Ch)

Garay, J., Barberi, F. y Cardona, I. (2006). *La negociación agropecuaria en el TLC: alcances y consecuencias*. Bogotá: Planeta Paz.

Gómez, M. y Osorio, J. (2015). *Impacto real del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos en el sector avícola colombiano* (Tesis de grado). CESA, Bogotá.

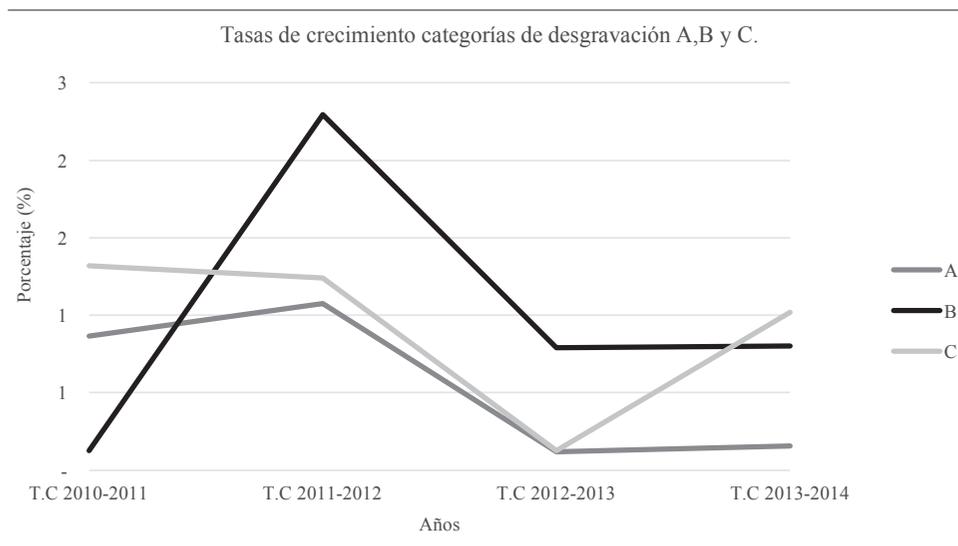
Moncada, A. (2012). El TLC con EE. UU. Llegó la hora de la verdad. *Revista FENAVI*, 193, 8-9. Recuperado de [goo.gl/gpVor0](http://goo.gl/gpVor0)

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (Mincit). (2012). *Texto final del acuerdo TLC Colombia-Estados Unidos*. Bogotá: Mincit. Recuperado de <http://www.tlc.gov.co/>

WITS (s. f.). *Base de datos exportaciones avícolas Estados Unidos a Colombia, período entre 2010 y 2014* [en línea]. Recuperado de [goo.gl/Xazpgs](http://goo.gl/Xazpgs)

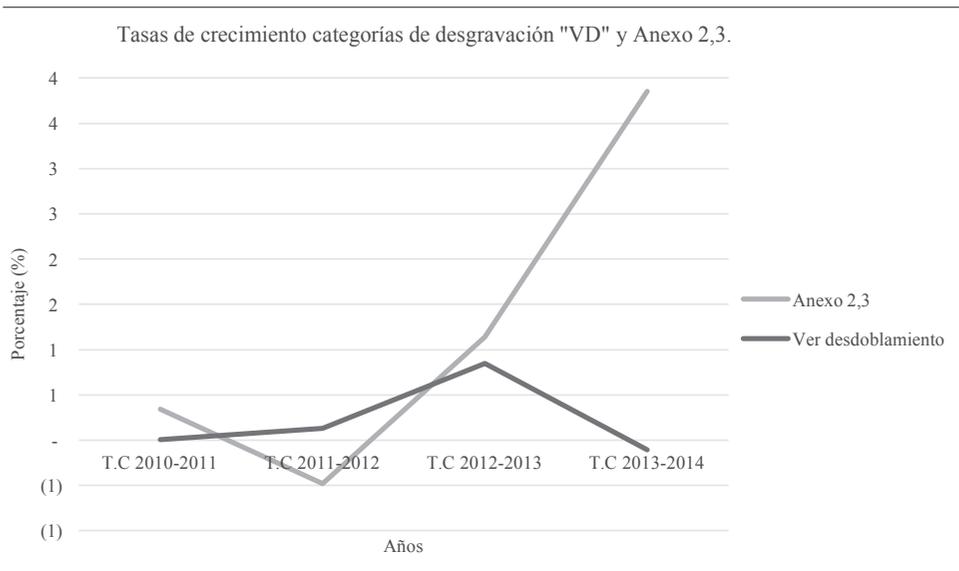
## Anexos

Figura 1



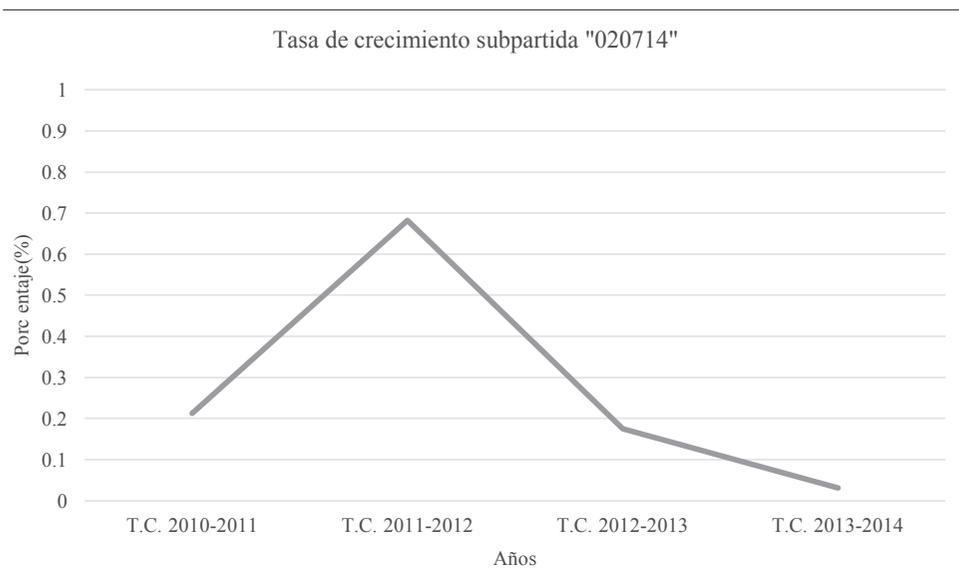
Fuente: WITS.

Figura 2



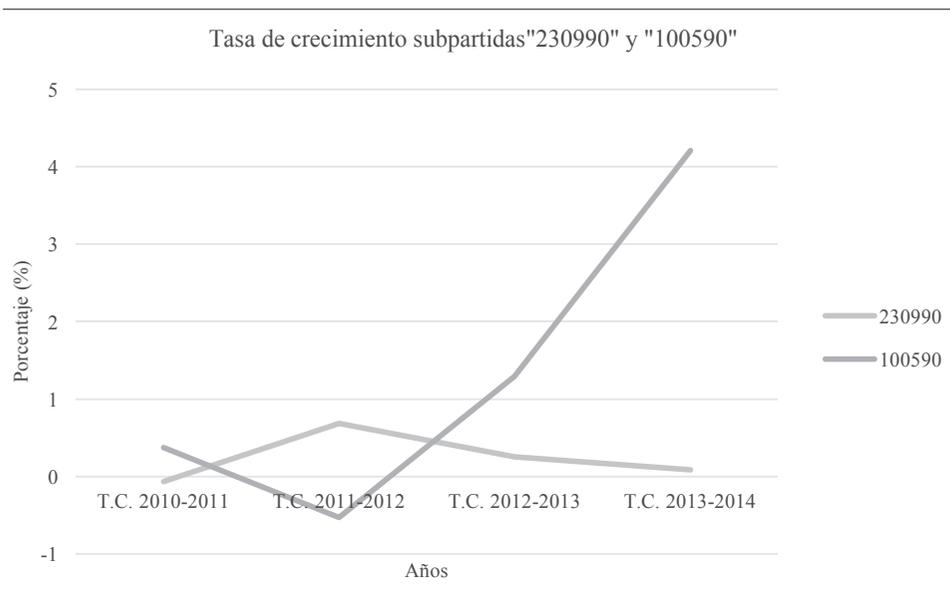
Fuente: WITS

Figura 3



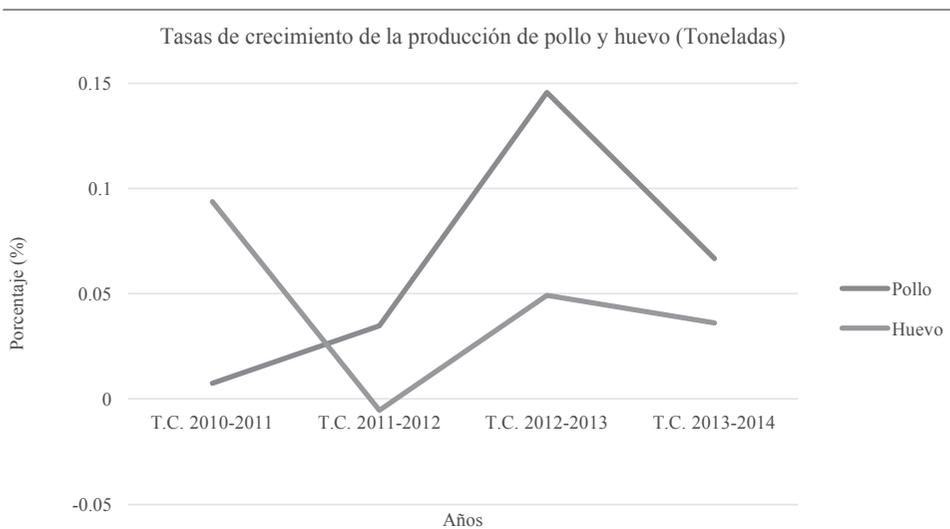
Fuente: WITS

Figura 4



Fuente: WITS

Figura 5



Fuente: FENAVI