

**POSIBLES EFECTOS DEL TLC ENTRE COLOMBIA Y ESTADOS UNIDOS
SOBRE EL SECTOR AVICOLA COLOMBIANO Y EL IMPACTO SOBRE LA
REGION DE SANTANDER**

**ERIKA LILIANA ARCINIEGAS MEDINA
IVETT AURORA PERDOMO TORRES**

**UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER
ESCUELA DE ESTUDIOS INDUSTRIALES Y EMPRESARIALES
POSGRADO EN ALTA GERENCIA
BUCARAMANGA
2005**

**POSIBLES EFECTOS DEL TLC ENTRE COLOMBIA Y ESTADOS UNIDOS
SOBRE EL SECTOR AVICOLA COLOMBIANO Y EL IMPACTO SOBRE LA
REGION DE SANTANDER**

**ERIKA LILIANA ARCINIEGAS MEDINA
IVETT AURORA PERDOMO TORRES**

Monografía para optar el título de Especialista en Alta Gerencia

**Director
HERNAN PABON BARAJAS**

**UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER
ESCUELA DE ESTUDIOS INDUSTRIALES Y EMPRESARIALES
POSGRADO EN ALTA GERENCIA
BUCARAMANGA**

2005

DEDICATORIA

Con todo mi amor,

A mis padres ejemplo de perseverancia y pilar de mi crecimiento personal.

A Dios la fuerza que me da cada día para desarrollar mis propósitos.

Erika Liliana

Con todo mi amor,

A mis padres por su apoyo incondicional.

Ivett Aurora

AGRADECIMIENTOS

Las autoras expresan sus agradecimientos a:

Hernán Pabón Barajas, Ingeniero Industrial, Director del Proyecto, por sus valiosas orientaciones y aportes en el desarrollo de este proyecto.

TABLA DE CONTENIDO

PÁG.

INTRODUCCION

<u>1 GENERALIDADES DEL PROYECTO.....</u>	<u>6</u>
1.1 TITULO.....	6
1.2 JUSTIFICACION.....	6
1.3 OBJETIVOS	8
1.3.1 OBJETIVO GENERAL.....	8
1.3.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS	8
1.4 ALCANCE	9
1.5 METODOLOGÍA.....	9
1.5.1 DISEÑO DEL ESTUDIO	9
1.5.2 RECOLECCIÓN DE DATOS	9
<u>2 EL TLC (TRATADO DE LIBRE COMERCIO)</u>	<u>11</u>
2.1 CONCEPTO.....	11
2.2 ASPECTOS GENERALES.....	14
2.2.1 POSICION NEGOCIADORA.....	14
2.2.2 OBJETIVOS TLC.....	16
2.2.3 LOS ACUERDOS DE LIBRE COMERCIO SE NEGOCIAN ALREDEDOR DE LOS SIGUIENTES TEMAS: 17	
2.2.4 VENTAJAS Y DESVENTAJAS TLC	18
2.3 POLITICAS COMERCIALES AGROINDUSTRIALES.....	26
2.3.1 POLÍTICAS INTERNACIONALES ESTADOS UNIDOS	27
2.3.2 POLITICAS INTERNACIONALES DE COLOMBIA.....	31
<u>3 CARACTERIZACION SECTOR AVICOLA.....</u>	<u>35</u>
3.1 ANTECEDENTES, EVOLUCION DEL SECTOR AVICOLA COLOMBIANO Y SECTOR EXTERNO AVICOLA.....	35
3.2 CEREALES Y MATERIAS PRIMAS	47
3.3 CARNE DE POLLO	51
3.3.1 COLOMBIA EN EL CONTEXTO MUNDIAL.....	51
3.3.2 PRODUCCIÓN Y CONSUMO.....	54
3.3.3 LA COMPETITIVIDAD DE LA PRODUCCIÓN DE POLLO.....	60
3.3.4 PRECIOS NACIONALES.....	63

3.3.5	PRECIOS INTERNACIONALES	65
3.4	TROZOS DE POLLO	69
3.4.1	PRODUCCIÓN	70
3.4.2	CONSUMO	71
3.4.3	COMPORTAMIENTO DE LOS PRECIOS INTERNOS	73
3.5	SECTOR HUEVO	75
3.5.1	PRODUCCIÓN Y CONSUMO	76
3.5.2	PRECIOS INTERNACIONALES	82
3.6	LA PRODUCCIÓN DE ALIMENTO BALANCEADO PARA ANIMALES (ABA).....	83
3.6.1	PRECIOS	86
3.6.2	MAIZ AMARILLO	88
3.6.3	SORGO.....	99
3.6.4	SOYA.....	104
3.6.5	TORTA DE SOYA.....	111
3.7	EL SECTOR AVÍCOLA 2004	114
3.7.1	SECTOR CARNE DE POLLO	116
3.7.2	SECTOR HUEVO.....	120
3.8	SECTOR AVICOLA SANTANDER	124
4	<u>ESCENARIOS DE FUTURO PARA EL SECTOR AVÍCOLA COLOMBIANO, COLOMBIA FIRMA TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON ESTADOS UNIDOS.....</u>	132
4.1	FACTORES Y VARIABLES.....	133
4.2	ACTORES O PROTAGONISTAS.....	134
4.3	ESCENARIOS DEL FUTURO DEL SECTOR AVICOLA COLOMBIANO	134
4.3.1	ESCENARIO 1	135
4.3.2	ESCENARIO 2	138
5	<u>DISCUSION</u>	142
6	<u>RECOMENDACIONES</u>	154
7	<u>CONCLUSIONES</u>	156
8	<u>REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS.....</u>	162
9	<u>ANEXOS</u>	167

LISTA DE TABLAS

	Pag.
Tabla 1. Colombia. Producción avícola, de pollos y huevos 1998 - 2004 TONELADAS	44
Tabla 2. Consumo aparente de materias primas por la avicultura 2003 toneladas métricas	49
Tabla 3. CONSUMO APARENTE Y BALANZA COMERCIAL DE LOS BIENES FINALES DE LA CADENA COLOMBIA 2003 (TON)	50
Tabla 4. CONSUMO APARENTE DE CARNE DE POLLO (TON)	52
Tabla 5. Distribución de granjas por Departamentos	55
Tabla 6. Consumo estimado de Pollo	58
Tabla 7. Costos de producción de pollo en Colombia	61
Tabla 8. Colombia - Estados Unidos. Precio Promedio en dólares 2001-2004	68
Tabla 9. Costos de producción de huevo en Colombia 2003	77
Tabla 10. ESTIMACION DEL HUEVO EN COLOMBIA	79
Tabla 11. Consumo de alimento Balanceado para animales en Colombia (2003)	85
Tabla 12. Maíz total en Colombia	88
Tabla 13. Costo de Producción de maíz en Colombia y EEUU, 2003 (US\$/Ton)	91
Tabla 14. Costos de producción de maíz de Colombia vs. Estados Unidos 2003 (US\$/Ha)	95
Tabla 15. Estimación del consumo aparente de sorgo en Colombia	101
Tabla 16. Producción de sorgo en Colombia	102
Tabla 17. Estimación del consumo de soya en Colombia	106
Tabla 18. Costos de producción de soya en Colombia	110
Tabla 19. Estimación del consumo aparente de torta de soya en Colombia	113
Tabla 20. Valor de las exportaciones a Venezuela	129

LISTA DE GRAFICOS

	Pag.
GRAFICO. 1 DINAMICA DE CRECIMIENTO DE PRODUCCION DE CARNE DE POLLO (TON).....	51
GRAFICO. 2 Participación de la Avicultura en el valor de la producción agropecuaria Nacional.....	55
GRAFICO. 3 Producción de carne de pollo en Colombia (Tm).....	57
GRAFICO. 4 Precio real de carne de pollo al consumidor.....	62
GRAFICO. 5 Protección nominal del pollo entero colombiano.....	65
GRAFICO. 6 Precios del pollo internado a Bogotá (US\$/Ton).....	67
GRAFICO. 7 Producción de huevo (tm) 2003.....	75
GRAFICO. 8 Consumo pércápita de huevo en Colombia (unidades).....	78
GRAFICO. 9 Consumo per cápita de huevo, 2003 (kg/ hab).....	79
GRAFICO. 10 Precio real del huevo (\$/Kg).....	80
GRAFICO. 11 Precios del huevo rojo al por mayor Colombia vs Estados Unidos (\$US/unidad).....	81
GRAFICO. 12.Principales materias primas.....	85
GRAFICO. 13 Absorción Nacional de Maíz amarillo (Tm).....	¡Error! Marcador no definido. 87
GRAFICO. 14. Importaciones de maiz duro amarillo (Tm).....	88
GRAFICO. 15 Precio del maíz amarillo (US\$/Ton).....	96
GRAFICO. 16 Protección nominal vs Arancel de franja al maiz amarillo.....	97
GRAFICO. 17 Precios internados de Soya.....	105
GRAFICO. 18 Proteccion Nominal vs Arancel de franja de soya.....	106

GLOSARIO

Actividad pecuaria

Proceso de levante y engorde.

Agente antimicrobiano

Designa una sustancia natural, semisintética o sintética, que da muestras de actividad antimicrobiana (mata o inhibe el desarrollo de microorganismos). Se excluyen de esta definición los antihelmínticos y las sustancias clasificadas en la categoría de los desinfectantes o los antisépticos.

ALADI

Asociación Latinoamericana de integración es un organismo intergubernamental creado en 1980, que promueve la expansión de la integración de la región, a fin de asegurar su desarrollo económico y social, y tiene como meta última el establecimiento de un mercado común latinoamericano. Los acuerdos de libre comercio suscritos por Colombia con Chile, Brasil, México, Paraguay, Argentina, Uruguay, han sido negociados en el marco de la ALADI.

ALCA

Area de Libre Comercio de las Américas es la negociación que busca un comercio libre entre 34 países del continente americano. Lanzado en diciembre de 1994, comenzó con un Pacto para el Desarrollo tendiente a preservar la democracia, erradicar la pobreza, conservar el medio ambiente, impulsar el desarrollo sostenible y buscar la integración económica a través de la creación del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA).

Animal

Designa cualquier mamífero, ave o las abejas.

Animal de reproducción o de cría

Designa cualquier animal domesticado o en cautiverio que no está destinado a ser sacrificado en breve plazo.

Animal para sacrificio

Designa cualquier animal destinado a ser sacrificado en breve plazo, bajo control de la Autoridad Veterinaria competente.

Arancel

Son los impuestos que los países cobran a los productos provenientes de otros países en el desarrollo de la actividad exportadora.

Área de tránsito directo

Designa un área especial establecida en un país de tránsito, autorizada por la Administración Veterinaria competente y bajo su control inmediato, en la cual los animales permanecen poco tiempo, antes de que se reanude el transporte hacia su destino final.

ATPA O ATPDEA

El ATPA o “Andean Trade Preferences Act” (Ley de Preferencias Comerciales Andinas), fue el régimen de preferencias unilaterales comerciales otorgadas por Estados Unidos a los países andinos como contribución en la lucha contra el tráfico de drogas ilícitas. Reemplazado desde el año 2002 por el ATPDEA (“Ley de Promoción Comercial Andina y de Erradicación de Drogas”), es una ley de los EEUU que permite el acceso libre de aranceles a más de 6.000 partidas de productos colombianos a ese importante mercado. El ATPDEA expira en diciembre de 2006.

Autoridad Competente

Designa los Servicios Veterinarios, o cualquier otra Autoridad de un País Miembro, que tienen la responsabilidad de aplicar o de supervisar la aplicación de las medidas zoonosanitarias y otras normas recomendadas en el Código Terrestre y la competencia necesaria para ello.

Autoridad Veterinaria

Designa el Servicio Veterinario sometido a la autoridad de la Administración Veterinaria que es directamente responsable de la aplicación de las medidas zoonosanitarias en un territorio determinado del país. También puede ser responsable de la expedición o de la supervisión de la expedición de certificados veterinarios internacionales en dicho territorio.

Autorizado

Significa autorizado, acreditado o registrado oficialmente por la Administración Veterinaria.

Aves de un día

Designa las aves que tienen, como máximo, 72 horas después de haber salido del huevo.

Aves ponedoras

Designa las aves mantenidas para la producción de huevos que no están destinados a ser incubados.

Aves reproductoras

Designa las aves conservadas para la producción de huevos para incubar.

Cadena Avícola

Se entiende como la cadena o circuito agroindustrial que partiendo de las materias primas agrícolas maíz, granos forrajeros y soya en la producción de aves de corral u otras especies menores, como la porcina, de gran importancia en la canasta de bienes básicos de los hogares.

Calidad

Su definición por la norma internacional ISO 8402 es la siguiente: «conjunto de características de una entidad que le confieren la aptitud para satisfacer las necesidades establecidas y las implícitas».

CAN

Comunidad Andina es una organización subregional con personería jurídica internacional, constituida por Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela y compuesta por los órganos e instituciones del Sistema Andino de Integración (SAI).

Cluster

Son nodos con especialidad productiva, en donde convergen diversos negocios de apoyo o complemento, de tal forma que permitan su interacción potencial de las

empresas entre sí. El cluster comprende industrias e instituciones, ligadas entre sí, vertical y horizontalmente, incluyendo empresas de producción especializadas, empresas procesadoras, empresas prestadoras de servicios e instituciones públicas y privadas de soporte fundamental.

Código terrestre

Designa el Código Sanitario para los Animales Terrestres de la OIE

Comercio internacional

Designa la importación, la exportación y el tránsito de mercancías

Control veterinario oficial

Significa que la Autoridad Veterinaria conoce el lugar de mantenimiento de los animales y la identidad de su propietario o de la persona encargada de cuidarlos y puede, en caso de necesidad, aplicar medidas apropiadas de control zoonosario.

Desinfección

Designa la aplicación, después de una limpieza completa, de procedimientos destinados a destruir los agentes infecciosos o parasitarios responsables de enfermedades animales, incluidas las zoonosis; se aplica a los locales, vehículos y objetos diversos que puedan haber sido directa o indirectamente contaminados.

El encasetamiento

Proceso productivo que inicia con el levante de aves de un día, bien para la producción de huevo o pollo en canal.

Enfermedad de declaración obligatoria

Designa una enfermedad inscrita en una lista por la Administración Veterinaria y cuya presencia debe ser señalada a la Autoridad Veterinaria en cuanto se detecta o se sospecha, de conformidad con la reglamentación nacional.

Enfermedad emergente

Designa una infección nueva consecutiva a la evolución o la modificación de un agente patógeno existente, una infección conocida que se extiende a una zona geográfica o a una población de la que antes estaba ausente, un agente patógeno no identificado anteriormente o una enfermedad diagnosticada por primera vez y que tiene repercusiones importantes en la salud de los animales o de las personas.

Enfermedades de la Lista de la OIE

Designa la lista de enfermedades transmisibles aprobada por el Comité Internacional de la OIE y presentada en el Capítulo 2.1.1. del presente Código Terrestre.

El proceso de incubación

se refiere al desarrollo del embrión de los huevos de los animales ovíparos.

Erradicación

Designa la eliminación de un agente patógeno en un país o una zona.

Estación de cuarentena

Designa una instalación que está bajo el control de la Autoridad Veterinaria y en la cual se mantiene aislado a un grupo de animales, sin ningún contacto directo o indirecto con otros animales, para someterlo a observación durante un período de tiempo determinado y, si es preciso, a pruebas de diagnóstico o a tratamientos.

Estatus zoonosanitario

Designa el estatus de un país o de una zona respecto de una enfermedad, según los criterios enunciados en el capítulo del Código Terrestre correspondiente a esa enfermedad.

Explotación

Designa un local o lugar de mantenimiento de animales.

FENAVI

Federación Nacional de Avicultores de Colombia se creó hacia el año 1983. Es una organización gremial cuyo objetivo central se orientó al fortalecimiento de la producción y a la comercialización del producto.

Foco de enfermedad o de infección

Designa la aparición de uno o más casos de enfermedad o de infección en una unidad epidemiológica.

FONAV

Fondo Nacional Avícola. Creado el nueve de febrero de 1994, por medio de la Ley 117, administración que fue encomendada a FENAVI por parte del Gobierno Nacional. El objetivo se encaminó a contribuir en la solución de los problemas de la industria avícola y propiciar su desarrollo y tecnificación. La financiación del Fondo, se realiza a través de la Cuota de Fomento Avícola (que equivale a 1% del valor del pollito y a 5% del valor de la pollita de un día)⁵, que los avicultores pagan a las incubadoras al momento de hacer la adquisición de este pie de cría.

La gallinaza

Tiene la ventaja de ser un abono orgánico, lo que la convierte en un excelente regenerador de suelo. Se demanda en el sector agrícola, aunque el pecuario la solicita como alimento para el ganado, al que se suministra mezclada con melaza. Según los avicultores, la producción y venta de gallinaza es un negocio excelente, ya que del precio recibido por la venta de una tonelada del producto, sólo 15% ha sido inversión en mano de obra, mantenimiento de maquinaria y procesos de empaque.(FENAVI-FONAV).

GATT

Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio firmado en 1948.

Gravámenes

Son los derechos aduaneros y cualesquiera otros recargos de efecto equivalente, sean de carácter fiscal, monetario, cambiario o de cualquier naturaleza que incidan sobre las importaciones

Huevos para incubar

Designa los huevos de aves fecundados, aptos para la incubación y la eclosión.

ICA

Instituto Colombiano Agropecuario

Levante y engorde

Proceso que tiene por objetivo lograr el desarrollo del animal dentro de unas condiciones ambientales y de alimentación controladas, hasta alcanzar los estándares exigidos por el mercado.

Margen de preferencia

Es la ventaja porcentual que un país signatario asigne al otro país signatario respecto de los aranceles vigentes para terceros países distintos de aquellos que puedan derivarse de la participación en acuerdos de integración.

Medida sanitaria

Designa toda medida aplicada para proteger la salud o la vida de los animales y de las personas en el territorio del País Miembro contra la entrada, radicación o propagación de un peligro. [Nota: en el Acuerdo MSF de la OMC figura una definición detallada de medida sanitaria.]

Mercancía

Designa los animales, los productos de origen animal destinados al consumo humano, a la alimentación animal, al uso farmacéutico o quirúrgico o al uso agrícola o industrial, el semen, los óvulos/embriones, los productos biológicos y el material patológico.

MERCOSUR

Mercado común del sur. Es un tratado que lo suscribieron Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay el 26 de Marzo de 1991.

Ministro de Agricultura

Andrés Felipe Arias

Nivel adecuado de protección sanitaria o fitosanitaria (riesgo aceptable)

Designa el nivel de protección considerado adecuado por el país que establece una medida sanitaria para proteger la vida o la salud de los animales y de las personas en su territorio.

Notificación

Designa el procedimiento por el que: la Administración Veterinaria comunica a la Oficina Central, la Oficina Central comunica a las Administraciones Veterinarias la presencia de un foco de enfermedad o de infección, según lo dispuesto en el Capítulo 1.1.2 del Código Terrestre.

OMC

Organización Mundial de Comercio nació en 1994 luego de medio siglo de negociaciones comerciales internacionales. Esta organización tiene como objetivo supervisar las prácticas comerciales de sus miembros, y juzgar los incumplimientos de los acuerdos suscritos bajo su amparo. Hoy en día incorpora a 146 países del mundo, incluyendo las economías más grandes, exceptuando la de Rusia, que está en proceso de adhesión.

Organismo veterinario estatutario

Designa una autoridad autónoma que establece las reglas relativas a las funciones de los veterinarios y para profesionales de veterinaria.

País de tránsito

Designa un país por el que pasan, o en el que hacen escala en un puesto fronterizo, las mercancías destinadas a un país importador.

País exportador

Designa un país desde el que se envían a otro país mercancías.

País importador

Designa el país de destino final de un envío de mercancías.

Pollo en canal

Producto principal obtenido en el sacrificio de las aves de corral.

Política comerciales

Políticas destinadas de manera directa o indirecta, a cadenas agroindustriales o sus componentes y que tienen por objeto brindar incentivos, negativos, positivos, para su desarrollo y desempeño competitivos. Estas políticas, a su vez, se subdivide en:

Políticas de acceso

Son aquellas que al imponer medidas en las fronteras, como aranceles, cuantías de importación, permisos o licencias, etc, modifican la capacidad competitiva en los mercados de las cadenas agroindustriales y sus componentes.

Políticas de apoyo a las exportaciones

Tiene por objeto modificar la posición competitiva de la agricultura y sus cadenas a través de apoyos directos, como subsidios, o indirectos como incentivos tributarios y crediticios. También forman parte, los apoyos destinados al fomentar la participación creciente en los mercados como la promoción del consumo etc.

Políticas de ayuda interna

Tienen por objeto el apoyo directo o indirecto de la producción. Forman parte de estas políticas las medidas como apoyo a los precios, pagos por producción, pagos por superficie cultivada, subsidios a los créditos etc.

Preferencias

Son las ventajas que los países signatarios se otorguen en materia de gravámenes, restricciones y márgenes de preferencia sobre los productos objeto del mismo.

Productos cárnicos

Designa las carnes que han sido sometidas a un tratamiento que modifica de modo irreversible sus características organolépticas y fisicoquímicas.

SAG

Servicio Agrícola y Ganadero

Signatario

Es aquella persona, país, organismo firmante en un acuerdo.

Sistema Andino de Integración (SAI)

Es el conjunto de órganos e instituciones que trabajan vinculados entre sí y cuyas acciones están encaminadas a lograr los mismos objetivos: profundizar la integración subregional andina, promover su proyección externa y robustecer las acciones relacionadas con el proceso.

Vacunación

Designa la inmunización efectiva de animales susceptibles mediante la administración de vacuna que contiene antígenos apropiados contra la enfermedad que se desea controlar.

Zona de vigilancia

Designa una zona establecida en el interior y a lo largo de los límites de una zona libre y que separa a ésta de una zona infectada. La zona de vigilancia debe ser objeto de medidas intensivas de vigilancia.

Zona infectada

Designa una zona en la que la ausencia de la enfermedad considerada no ha sido demostrada por el respeto de las condiciones prescritas por el presente Código Terrestre.

Zona libre

Designa una zona en la que la ausencia de la enfermedad considerada ha sido demostrada por el respeto de las condiciones prescritas por el presente Código Terrestre para el reconocimiento de zonas libres de la misma. En el interior y en los límites de la zona libre, los animales y productos de origen animal, así como el transporte de los mismos, son objeto de un control veterinario oficial.

Zona tapón

designa una zona establecida para proteger el estatus sanitario de los animales de un país o una zona libre de una enfermedad frente a los animales de un país o una zona con un estatus sanitario distinto mediante la aplicación de medidas basadas en la epidemiología de la enfermedad considerada y destinadas a impedir la propagación del agente patógeno que la provoca a un país o una zona libre de ella. Dichas medidas pueden incluir la vacunación, el control del movimiento de animales y la intensificación de la vigilancia de la enfermedad, pero no exclusivamente.

RESUMEN

TÍTULO: POSIBLES EFECTOS DEL TLC ENTRE COLOMBIA Y ESTADOS UNIDOS SOBRE EL SECTOR AVICOLA COLOMBIANO Y EL IMPACTO SOBRE LA REGION DE SANTANDER¹

AUTORES: ARCINIEGAS MEDINA, Erika Liliana. Administrador de Empresas
PERDOMO TORRES, Ivett Aurora. Médico Veterinario**

PALABRAS CLAVES: Tratado de Libre Comercio, Globalización, Sector Avícola, Aranceles, Competitividad, Exportaciones, Relaciones Comerciales

DESCRIPCIÓN:

El objetivo de este estudio fue describir y analizar los efectos del tratado de libre Comercio sobre la industria avícola colombiana. La industria avícola no siempre será considerada como un negocio localizado, limitado a ciertas áreas y Estados, es caracterizada por varias fases donde las compañías multinacionales mueven constantemente productos entre lugares y varios mercados, bajo esta situación es necesario que Colombia y su industria avícola se haga participe de esta situación en pro de su desarrollo comercial

El comercio internacional de aves entre Colombia y Estados Unidos tiene algunas características en particular, tal es el caso de las exportaciones y el flujo de productos entre los países, ya que éste en un panorama futurista sería unilateral, es decir de USA a Colombia, ya que la industria colombiana, no tendría la capacidad para exportar vía barreras no arancelarias de esta manera se perdería segmentos del mercado interno, además alcanzar los niveles de Tecnología sería difícil para que el país pueda volverse competitivo con los americanos. Otro factor importante son los trozos de pollo como producto, ya que sus precios son muy bajos lo que crearía disturbios en el mercado interno y alta competencia para el sector cárnico.

En un tratado de Libre Comercio el Gobierno debe garantizar unas políticas comerciales las cuales minimicen los elementos altamente competitivos para la industria, además de decidir las cuotas y las tarifas cuidadosamente para evitar cualquier disturbio en la industria nacional.

¹ Monografía de Grado

** Facultad de Ingeniería Físico-Mecánicas – Escuela de Estudios Industriales y Empresariales.-Posgrado en Alta Gerencia – Director: Hernán Pabón Barajas. – Ingeniero Industrial.

SUMMARY

TITLE: POSSIBLE EFFECTS FREE TRADE AGREEMENT BETWEEN EUA AND COLOMBIA ON THE POULTRY INDUSTRY AND THE IMPACT ON THE SANTANDER REGION.

AUTHORS: ARCINIEGAS MEDINA, Erika Liliana. Administrator of Companies
PERDOMO TORRES, Ivett Aurora. Veterinary Doctor**

KEY WORDS: free trade agreement, Globalization, national poultry industry, quotas, tariff, non custom barriers, competitive, commercial policy

DESCRIPTION: The objective of this study was describe and analyze the effects of free trade agreement on the colombian National poultry industry.

The poultry industry can no longer be considered composed of localized businesses limited to certain states or areas. It is characterized by multistate and even multinational companies moving products daily between locations and various markets. It is necessary that colombian poultry industry can participate in that market.

The international commerce of poultry between Colombia and the USA has something characteristics,, only can be in one direction, from the USA to Colombia, because the national industry lacks of an export capacity via non custom barriers and therefore, looses of internal market segments which favours the import of American Poultry subproducts; the national poultry industry has to reach a technological level which will enable the country to have an acces to compete with the American. The other important factor is the chickens parts, that are very import, because the cost is very low, and in the colombian market this situacion also cause a price problem in the internal market.

The government must guarantee a commercial policy which minimizes the elements that hinder competitiveness and the agree terms of quotas and tariff in the free trade must be established carefully.

* Monograph of Degree.

** Faculty of Engineering Physicist- Mechanical - School of Industrial and Enterprise Studies. - Postdegree in High Management - Director: Hernán Pabón Barajas. - Industrial Engineer.

INTRODUCCIÓN

“La globalización es una interdependencia económica creciente del conjunto de países del mundo, provocada por el aumento del volumen y la variedad de las transacciones transfronterizas de bienes y servicios, así como de los flujos internacionales de capitales, al tiempo la difusión acelerada y generalizada de tecnología”.

Ante la globalización se abren oportunidades de acceso para todos los protagonistas en términos de desarrollo tecnológico de punta, productividad, créditos preferenciales, subsidios etc. Catalizando las áreas básicas de impulso de un país, empezando por la actividad agrícola; mantenerse fuera de este esquema puede plantear el peligro de perder oportunidades y la autosuficiencia alimentaria.

El desarrollo se amplía e implica a todas las actividades de la producción avícola, como biotecnología, biología molecular, ingeniería genética, bioseguridad, nutrición, administración, mercadotecnia, finanzas, transporte, mercadeo, nichos y fuerza laboral; impulsando la actividad económica, el empleo y el consumo para contribuir al bienestar general de los pueblos inmersos en los tratados.

Un buen número de empresas colombianas están aprovechando el tiempo y preparándose para el cambio oceánico que vendrá con la caída de las barreras comerciales que protegen el mercado colombiano. El cambio es inminente, pues bien sea por medio del ALCA o de un Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos, los aranceles que hoy protegen a muchos productos colombianos (que pueden llegar al 30%), pueden reducirse a un mínimo. Para entender la velocidad del

cambio, basta recordar que en el reciente acuerdo firmado entre Estados Unidos y Chile, el 85% del universo arancelario quedó en el nivel “cero” a partir del primer año. El Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos aparece hoy como la opción más importante y viable que tiene Colombia en el contexto de la integración internacional; sin embargo sería un error poner todas las esperanzas en la canasta del libre comercio “que no es una panacea” y no empezar a trabajar desde ya en temas complementarios. Reformas estructurales fundamentales para garantizar la competitividad en la economía abierta y para minimizar los costos de la competencia del gigante del norte. En lo fiscal, habrá que generar ingresos para sustituir cerca de US\$300 millones que hoy generan los aranceles a las importaciones de los Estados Unidos. La clase empresarial tendrá que tomar muy en serio su impostergable modernización. El libre comercio es ineludible en los tiempos de la globalización, con sus oportunidades y también con sus desafíos. En tal sentido el TLC es un objetivo en la dirección correcta, pero más que entrar en el juego, lo que importa es diseñar estrategias y tomar medidas correctivas para ganar. La posibilidad de mantenerse como una nación aislada no tiene ningún sentido. No va a ser un cambio fácil. El tiempo apremia pues la posibilidad que se abre de llegar a un acuerdo con Estados Unidos no se va a repetir fácilmente.

El punto en cuestión es como impulsar las fuerzas productivas de un país. Se piensa que es necesario crear espacios de ajuste temporal en los factores de producción hasta lograr que las empresas de una nación se puedan enfrentar a otra una vez hayan logrado madurez competitiva.

Aspirar a mejorar las condiciones competitivas de un país, pensando en los mercados globales; implica ser conscientes de que para llegar a metas de largo plazo se requieren acciones en el presente, además los procesos de ajuste tecnológicos requieren tiempo; así que las decisiones de inversión para encarar la competencia internacional deben iniciarse desde el primer momento en que ocurra

la desgravación o inclusive antes. Teniendo en cuenta que el empresario Colombiano es uno de los principales actores del TLC, deben canalizarse los mayores esfuerzos a fortalecer este punto; punto del cual debe resaltarse el sector agro y dentro del mismo el sector avícola.

El crecimiento avícola no ha sido ajeno a la génesis del modelo de desarrollo del país, volcado a los mercados internos, con dinámicas endógenas compatibles con la expansión de ciudades, en respuesta a las oportunidades generadas por un esquema mono exportador, que creó espacios de consumo interno en regiones montañosas. Este marco fue creando una fortaleza progresiva en su forma de competir, la misma que hoy debe ser revisada a la luz de los aspectos cambiantes en un mercado globalizado. De hecho, regiones hoy especializadas en la producción avícola, con una historia y cultura ya definidas, pueden sufrir cambios si se modifican las relaciones de precios y los factores que delimitan la competitividad.

En el pasado, las ineficiencias de producción nos convertían en un problema para las empresas, en especial si ello se resolvía en el precio. En el presente y más hacia el futuro; la competitividad de las empresas tendrá relación directa con la eficiencia, productividad y costos de producción, entre otros factores. Por lo tanto, la ubicación de las fuentes de producción, procesamiento, aprovisionamiento de materias primas y acceso a los mercados (internos o de exportación), serán las variables claves en el negocio avícola.

Teniendo en cuenta lo anterior, se hace necesario examinar a fondo las características de producción del sector avícola de tal manera que se identifiquen las posibles ventajas y desventajas que se tienen frente a un Tratado de Libre Comercio y sus posibles planes de acción.

1 GENERALIDADES DEL PROYECTO

1.1 TITULO

POSIBLES EFECTOS DEL TLC ENTRE COLOMBIA Y ESTADOS UNIDOS SOBRE EL SECTOR AVICOLA COLOMBIANO Y EL IMPACTO SOBRE LA REGION DE SANTANDER

1.2 JUSTIFICACION

Establecer tratados de libre comercio radica su importancia en que constituye un medio eficaz para proveer un entorno estable, sin barreras para el comercio y la inversión, de esta forma garantizando el acceso de los productos y servicios del país a los mercados externos. La bondad del libre comercio en el plano teórico en el que el mercado se encarga con su mano invisible, de asignar de forma eficiente los recursos productivos, donde los beneficios se extienden tanto a consumidores como productores, donde la tasa de crecimiento de las economías es mayor, el conocimiento y la tecnología se extienden a todas las fronteras y se puede alcanzar la tan deseada senda del desarrollo. Ningún país se ha desarrollado exitosamente dándole la espalda al comercio internacional y a los flujos de capital de largo plazo. Abrirse al comercio internacional ha ayudado a muchos países a crecer mucho más rápido de lo que hubieran crecido de no hacerlo.

Sin embargo, frente a un establecimiento comercial de este tipo, Colombia y el sector industrial debe preparar una estrategia “ofensiva o defensiva”, de la cual hace parte igualmente el sector Avícola, que al igual que los otros sectores

económicos debe buscar la forma de hacerse competitivos a la luz de un mercado globalizado. De hecho, regiones hoy especializadas en la producción avícola, pueden sufrir cambios si se modifican las relaciones de precios y los factores que delimitan la competitividad.

Los problemas productivos para las empresas hacia un futuro, sólo podrán ser superados con competitividad de las empresas, relacionada directamente con la eficiencia de la productividad y costos de producción, entre otros factores. Por lo tanto el encadenamiento de valor avícola tiene áreas críticas y moderadamente críticas, por un lado la producción de materias primas, la parte sanitaria, el aspecto ambiental y territorial; el mejoramiento de esas áreas críticas le permitiría desarrollarse a la industria avícola en condiciones propicias para crear ventajas competitivas.

Por eso se hizo necesaria la investigación para poder realizar la caracterización del sector avícola colombiano y sus principales integrantes “las empresas”. A través de la investigación se conocieron los aspectos, procesos y variables productivas del Sector Avícola, de esta forma se determinaron los efectos que podría tener el establecimiento de un TLC, las falencias del sector y se formularon algunas recomendaciones para afrontar un contexto de libre mercado.

Definitivamente el principal artífice es el empresario avícola, ya que de acuerdo a como prepare su empresa, a las estrategias que diseñe, al reconocimiento de sus ventajas y desventajas frente a un mercado libre, así mismo será el éxito que obtenga al momento en que se firme dicho tratado; tenemos que negociar, pero debemos hacerlo sin perder la soberanía y los recursos que hacen a nuestro país.

1.3 OBJETIVOS

1.3.1 OBJETIVO GENERAL

Se determinaron los posibles efectos del establecimiento de un tratado de libre comercio (TLC) entre Estados Unidos y Colombia sobre el Sector Avícola Colombiano y el impacto sobre la región de Santander, mediante una investigación histórica de tipo descriptivo, donde se determinaron las falencias y se hicieron algunas recomendaciones para enfrentar un tratado de libre comercio.

1.3.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Se recopiló la información sobre el posible Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Colombia y Estados Unidos, en especial la relacionada con el Sector Avícola.
- Se reconocieron factores determinantes en el desarrollo del sector Avícola Colombiano y el mejoramiento de su productividad.
- Se identificaron las ventajas y desventajas de concertar un Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos.
- Se identificaron algunas consecuencias que podría traer acuerdos de libre comercio.

1.4 ALCANCE

La presente monografía aplicó solamente al Sector Avícola Colombiano y se realizó con base en un estudio del comportamiento del sector, tratando de identificar los posibles efectos que tendría una concertación de un acuerdo de Libre Comercio con Estados Unidos, y a la vez formular posibles estrategias del sector para afrontar un mercado abierto; solamente es una proyección teniendo en cuenta las condiciones de producción y económicas con las que actualmente cuenta el sector, a demás debe tenerse en cuenta que para la fecha dicho tratado aún no se suscribe; así que los resultados sólo podrán explicarse bajo la luz de la situación actual del tratado y sus avances.

1.5 METODOLOGÍA

1.5.1 Diseño del Estudio

Se realizó una investigación histórica, de tipo descriptiva, para poder realizar una caracterización del sector avícola, logrando con ello identificar el marco teórico del tema a tratar y definir paso a paso los factores que han rodeado el desarrollo y el crecimiento del sector; Se llevó a cabo igualmente un estudio retrospectivo y prospectivo de tipo descriptivo, para recopilar la información del tratado de libre comercio.

1.5.2 Recolección de Datos

La información se recopiló durante un periodo aproximado de 6 meses; para ello se realizaron las visitas necesarias a las Instituciones vinculadas con el sector en cuestión hasta completar los datos; tal información fue proporcionada por personas vinculadas a la empresa con conocimiento de la situación del tratado.

Se realizó un seguimiento de los avances del Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos y Colombia a través de consultas en medios escritos, audiovisuales y fuentes secundarias.

La caracterización del sector avícola se logró con la compilación de información en fuentes secundarias, la asistencia a foros y seminarios, a demás, de visitas a organismos de gran importancia para el sector como lo son la Federación Nacional de Avicultores “FENAVI” y el Fondo Nacional de Aviculturaza “FONAV”.

2 EL TLC (TRATADO DE LIBRE COMERCIO)

2.1 CONCEPTO

De acuerdo con el Plan Nacional de Desarrollo vigente, el cual fue presentado por el Gobierno y aprobado por el Congreso de la República en el año 2003, durante el presente cuatrienio Colombia tiene previsto iniciar negociaciones tendientes a la firma de acuerdos de libre comercio con Estados Unidos, Canadá y la Comunidad Europea.

Un tratado de libre comercio es un acuerdo mediante el cual dos o más países reglamentan de manera comprehensiva sus relaciones comerciales, con el fin de incrementar los flujos de comercio e inversión y, por esa vía, su nivel de desarrollo económico y social; así como la implementación de normas que regulen esas operaciones con el fin de que estas se realicen sin restricciones y bajo condiciones de transparencia en los mercados².

Los TLC's contienen normas y procedimientos tendientes a garantizar que los flujos de bienes, servicios e inversiones entre los países que suscriben dichos tratados se realicen sin restricciones injustificadas y en condiciones transparentes y predecibles.³

El TLC es un negocio entre dos socios, una cosa pragmática para abrir mercados a nuestros productos.

² Tomado de las 100 preguntas del TLC

³ www.presidencia.gov.co/tlc/documentos/abc

Los tratados de libre comercio constituyen un medio eficaz para proveer un entorno estable y sin barreras para el comercio y la inversión, garantizando de esta el acceso de los productos y servicios del país a los mercados externos. Al ser aprovechado por los empresarios nacionales, permite que la economía del país crezca, aumente la comercialización de productos nacionales, se genere más empleo, se modernice el aparato productivo, mejore el bienestar de la población y, adicionalmente, se promueva la creación de nuevas empresas por parte de inversionistas nacionales y extranjeros⁴.

Los tratados de libre comercio varían en su cobertura y profundidad. Abarcan diferentes temas, y el nivel de compromisos asumidos por las partes (países firmantes) en los temas cubiertos no siempre es el mismo.

Una vez los tratados son negociados y firmados por los gobiernos, los textos son sometidos a consideración de los congresos de los respectivos países para su aprobación. Al ser aprobados son ratificados volviéndose obligatorios para las partes. En el caso de Colombia, la Constitución Política exige un requisito adicional, consistente en la revisión previa de la Corte Constitucional.

En general, los tratados de libre comercio, permanecen vigentes hasta que una de las partes proponga a la otra su renegociación o terminación; esto se realiza mediante un procedimiento regulado por el mismo tratado y por el Derecho Internacional, que se conoce como “denuncia” del tratado⁵.

La garantía de que las negociaciones se realizan en beneficio del país y no de unos pocos la constituye el proceso democrático-participativo mediante el cual se adoptan los tratados. Dicho procedimiento se compone de múltiples instancias de

⁴ Tomado de la revista Avicultores N° 106 “la clave del éxito en el TLC”.

⁵ Tomado De las 100 preguntas del TLC.

discusión, revisión, aprobación y ratificación, las cuales se encuentran reguladas de manera detallada por la Constitución Política⁶.

Los tratados se firman siguiendo un orden, en primer lugar, la posición negociadora de Colombia se construye luego de un largo proceso de consultas entre las diversas entidades del Gobierno, los empresarios, los gremios de la producción, las organizaciones sociales, las universidades y el propio Congreso de la República.

En segundo lugar, las decisiones en la mesa de negociación no las toman los negociadores de manera inconsulta, sino luego de un proceso de concertación entre las diversas entidades estatales. Las decisiones más importantes son tomadas por el Señor Presidente de la República y sus Ministros, reunidos en Consejo Superior de Comercio Exterior.

En tercer lugar, durante todo el proceso de negociaciones el Congreso de la República y las entidades de control, como la Procuraduría y la Contraloría, reciben informes sobre el avance de las negociaciones. Las plenarias y comisiones del Congreso permiten un amplio espacio de discusión nacional sobre los temas debatidos.

En cuarto lugar, si el Gobierno finalmente decide suscribir el tratado, el mismo pasa a consideración del Congreso para aprobación o rechazo. Este procedimiento toma cerca de un año, dado que requiere la aprobación en comisiones y plenarias del Senado y la Cámara de Representantes.

Finalmente, si el tratado es aprobado por el Congreso, automáticamente pasa a control previo de la Corte Constitucional, con el fin de verificar que el mismo esté de acuerdo con la Constitución Política.

⁶ Capítulo 8. De las Relaciones Internacionales Art. 224-227

Este largo proceso democrático y participativo, llevado a cabo por diversas entidades independientes y con la participación de la ciudadanía, es el que permite que los acuerdos comerciales internacionales no se conviertan en leyes de la República sin contar con los frenos y balances necesarios para garantizar que los mismos se suscriban en beneficio del país.⁷

2.2 ASPECTOS GENERALES

2.2.1 POSICION NEGOCIADORA

La posición negociadora de Colombia se construye con base en los insumos del Equipo Negociador y los aportes de la sociedad civil. La concertación se realiza entre el sector público, el sector privado, las organizaciones sociales y la academia. Las especificidades de la posición se construyen con base en una evaluación de los intereses, fortalezas y debilidades, validadas entre los diversos estamentos sociales, para ser presentadas durante las rondas de negociación.

Igualmente, existen instancias superiores de decisión y evaluación de la gestión negociadora, como el Comité Sectorial de Negociaciones (conformado por los viceministerios y entidades de los ramos involucrados en las negociaciones) y el Consejo Superior de Comercio Exterior (conformado por todos los ministros del gabinete y dirigido por el Presidente de la República).

Cerca de 60 profesionales colombianos con experiencia en temas comerciales están en la mesa de negociación del TLC con Estados Unidos.

⁷ Bedoya Vizcaya, Jorge Enrique, EL TLC Y SUS ACECHANZAS, Avicultores, N 105, Marzo de 2004.

El grupo está encabezado por Hernando José Gómez y cuenta con la participación de negociadores con trayectoria internacional.

El equipo negociador tendrá nueve coordinadores y voceros temáticos. Los integrantes de cada grupo por sector son:

1. Servicios:

Gabriel Duque, Diego Prieto, Neyibia Cuellar, Catalina Gaviria, Jairo Tiusabá y Juan Ricardo Ortega.

2. Propiedad Intelectual:

Luis Angel Madrid, Javier Gamboa y María Fernanda Hurtado.

3. Acceso a Mercados:

Jairo Montoya, Luz Marina Monroy, Martha Trujillo, Abdul Fatat, Felipe Quintero, Piedad Orozco, Isabel Cristina Riveros, Elsa Ardila, Angela Húzgame, Luis Fernando Fuentes, Juan Carlos Rondón y María Teresa Franco.

4. Agricultura:

Felipe Jaramillo, Ricardo Torres Belmonte, Rafael Barbosa y Diana Socotá.

5. Compras Estatales:

Doris Jurado, Javier Jiménez. En inversión: Silvia Constaín, Ana Lucia Noguera. En competencia: Santiago Cembrano y Juan Carlos Cadena.

6. Solución de Controversias:

María Clara Gutiérrez, Tatiana Quintero. Ambiental: Eduardo Muñoz, Pedro García, Alfredo Ramos.

7. Laboral:

Liliana Oyuela. Cooperación: Ana María Rivera, Lina Ibáñez, Yelitza Cárdenas y Cecilia Delgado. MSF: Luz Mery Espinosa, André Zambrano, Ricardo Torres Carrasco. Asesoría Jurídica: Juan Carlos Botero

2.2.2 OBJETIVOS TLC

Los principales **objetivos** de las negociaciones son:

- Mejorar el bienestar de la población a través de mejores empleos y un mayor crecimiento económico basado en el aumento del comercio y la inversión nacional e internacional.
- Ampliar las ventas de los productos y servicios de Colombia en el exterior, tanto a nivel de número y cantidad como de países destino. En particular, se espera ampliar las ventas de productos agrícolas en el exterior.
- Lograr que los acuerdos sean favorables para la prestación de servicios y propiciar la exportación de los mismos.
- Brindar a los inversionistas un ambiente de negocios más estable y seguro.
- Conseguir que los exportadores colombianos puedan participar en igualdad de condiciones en las compras que realiza el sector público en los demás países.

- Buscar reglas precisas en materia de ayudas que los países le dan directamente a sus productores, para que haya igualdad de condiciones y no crear distorsiones en el comercio.
- Tener medidas claras sobre las prácticas restrictivas al comercio que aplican algunos países y propiciar normas para enfrentar las prácticas anticompetitivas.
- Buscar que la propiedad intelectual tenga niveles razonables de protección. Donde se negocian limitaciones y excepciones a los derechos de propiedad intelectual.
- Generar condiciones que logren mayores transferencias de nuevas tecnologías de otros países.

2.2.3 Los acuerdos de libre comercio se negocian alrededor de los siguientes temas:

Acceso a mercados: el objetivo principal, es lograr que los productos colombianos se puedan vender en el exterior sin aranceles. A cambio de ello se permite que otros países vendan sus productos a Colombia en similares condiciones, salvo ciertos productos muy sensibles que pueden quedar excluidos de la negociación. Para ese efecto, se acuerdan plazos razonables para el desmonte de los aranceles que permitan a las empresas adecuar su producción. También se acuerda la eliminación de otras restricciones aplicadas al comercio como son los procedimientos aduaneros innecesarios.

Agricultura: el objetivo es que los productos agropecuarios se puedan vender en el exterior sin aranceles ni trabas administrativas. Adicionalmente se busca corregir las medidas que generan “distorsiones” al comercio de estos productos,

como son los subsidios en materia agropecuaria. Igualmente, se busca que las medidas sanitarias, relacionadas con la prevención y control de las enfermedades de las plantas y animales, se apliquen de manera que no constituyan un medio de discriminación contra las exportaciones.

Servicios: se busca eliminar las trabas al comercio de servicios que puedan tener los países en sus respectivas leyes. Algunos de los sectores de servicios sobre los que se negocia son: el bancario, de telecomunicaciones, de servicios médicos y de servicios profesionales a las empresas.

Inversión: en términos generales, se busca establecer normas justas y transparentes que promuevan la inversión a través de la creación de un ambiente estable y sin obstáculos injustificados. Con el fin de atraer el capital necesario para el desarrollo del país. De la misma manera, se trata de proteger a los inversionistas colombianos en los Estados Unidos, para que reciban un trato igual al de los estadounidenses respecto de sus inversiones en dicho país.

Subsidios, “antidumping” y derechos compensatorios: estas negociaciones tienen como meta fortalecer los mecanismos institucionales con que cuentan los países para evitar sufrir las consecuencias de la aplicación, por otros países, de medidas desleales en el comercio de bienes. En lo relativo a subsidios, se busca evitar que los países “financien”, a través de políticas, a sus exportadores, haciéndolos injustamente más competitivos que aquellos de países con menos recursos.

2.2.4 VENTAJAS Y DESVENTAJAS TLC

Negociar un TLC con Estados Unidos ofrece grandes ventajas para el país, dado que permite a los empresarios colombianos entrar al mercado más grande del

mundo en condiciones preferenciales.⁸ Se hace necesario negociar, porque países que compiten con nuestra oferta exportable, han firmado acuerdos de esta naturaleza con EEUU (o están en proceso de hacerlo). Esto supone que nuestros productos perderían su competitividad si Colombia no negocia un TLC que le garantice márgenes de preferencias iguales o mejores a los de sus competidores.

EEUU es el país que hoy en día compra más productos colombianos, genera empleo e importantes ingresos para el país. Negociar un TLC permite garantizar en el largo plazo las preferencias derivadas de la lucha contra el narcotráfico a través de la Ley Andina de Preferencias Arancelarias y Erradicación de la Droga (ATPDEA). Estas preferencias se acaban el 31 de Diciembre del 2.006, de ahí en adelante, los productos beneficiados tendrán que pagar nuevamente aranceles. Con un tratado de libre comercio, la entrada sin el pago de aranceles sería permanente.

Colombia necesita complementar y compensar el bajo dinamismo en las ventas hacia los países vecinos con ventas a mercados grandes, dinámicos y con alta capacidad de compra. Se deben buscar que otros productos, distintos al café y al petróleo (los cuales Colombia ha vendido tradicionalmente al exterior) además de que otros servicios tengan un mercado permanente y sin barreras para generar más empleo y bienestar a la población. Adicionalmente, ante la eventualidad de una disminución de las reservas petrolíferas probadas del país y una declinación de las exportaciones petroleras a EEUU, es necesario que Colombia compense progresivamente una disminución de las mismas y aumente sus flujos de inversión extranjera⁹.

Llevar a cabo un TLC cumple con el compromiso adquirido por la presidencia de conseguir un proceso de mayor internacionalización de la economía colombiana.

⁸ Tomado de la revista Avicultores N° 102 “Cadena avícola y el libre mercado”

⁹ Tomado de el texto “ Porqué negociar tratados de libre comercio” del Ministerio de Comercio, Industria y turismo

Dentro de este marco, el primer paso ya está dado, a través de una mayor integración con los países de la región con los cuales Colombia no tenía acuerdos de libre comercio. Este objetivo se logró con el acuerdo CAN-Mercosur.

En la actualidad Colombia negocia un acuerdo de libre comercio con Estados Unidos -su principal socio comercial y más adelante se contempla un acuerdo con la Unión Europea.

Esta estrategia está complementada por un esfuerzo sostenido de consolidar la Comunidad Andina y por un fortalecimiento de las relaciones bilaterales con los países vecinos.

Los acuerdos de libre comercio le pueden representar a Colombia múltiples beneficios, que tienen que ver no solamente con aspectos de tipo comercial, sino con implicaciones positivas para la economía en su conjunto.

Según un informe¹⁰, los países que tienen un mercado abierto experimentan un mejor crecimiento del PIB; En este trabajo se construyó un índice de apertura para una muestra de 142 países al clasificar los países en desarrollo en dos grupos: Los más abiertos y los menos abiertos; como resultado se encontraron diferencias significativas en las tasas de crecimiento para el período estudio “1990-2001”. Al parecer los países más abiertos al comercio internacional crecieron a una tasa promedio de 4.4% anual; mientras que los países menos abiertos lo hicieron a una tasa de sólo 0.9% anual. Se tiene entonces una de las ventajas de un mercado libre, relacionado directamente proporcional con el crecimiento del Producto Interno Bruto.

¹⁰ Tomado de el texto “ Porqué negociar tratados de libre comercio” del Ministerio de Comercio, Industria y turismo

Este crecimiento del PIB, está positivamente relacionado con el crecimiento de las exportaciones, las cuales son un motor de crecimiento. En el informe, para una muestra de 41 países, el crecimiento promedio en el período 1980-2000 está en el mismo período. Los países que más crecieron como China, India y Corea, entre otros, son los que a su vez, presentaron el mayor crecimiento de las exportaciones.¹¹ La creación de empleos derivados de una mayor actividad exportadora y del incremento de la competitividad. Una mayor diversificación en la composición sectorial del comercio exterior colombiano.

En Latinoamérica se registran igualmente, ejemplos de aumentos en la participación de las exportaciones acompañados de mejoras en el ingreso per cápita. Así lo muestran Costa Rica y México.

En segundo lugar al reducir los aranceles a las importaciones, los países pueden incrementar sus ventajas comparativas; tales como, Insumos de menor costo, se traducen en bienes terminados de un precio más competitivo. Así mismo, una mayor exposición a la competencia internacional induce una asignación más eficiente de los recursos y promueve aumentos de la productividad, aumento de la competitividad de nuestras empresas, gracias a que es posible disponer de materias primas y bienes de capital (maquinaria) a menores costos¹².

La mayor exposición al comercio internacional no va en contravía de un mayor bienestar de los hogares. Países como España e Israel muestran que la mayor apertura al comercio internacional puede estar acompañada de aumento en el bienestar de los hogares, medido a través de su consumo. La reducción de los aranceles se traduce en una reducción de costos de la canasta de consumo de los hogares y así, se incrementa el ingreso disponible.

¹¹ Dollar y Collier ("Globalization, Growth, and Poverty", Banco Mundial 2001)

¹² Ministerio de Agricultura 2004

Los productores agropecuarios son los más sensibles a los procesos de apertura al comercio internacional. Lo anterior debido a que los precios de los bienes agrícolas en el mercado internacional se encuentran distorsionados por subsidios a la exportación y por las ayudas internas de los países desarrollados. No obstante, una mayor apertura no tiene que traducirse necesariamente en una recesión en el sector agropecuario.

Una mayor inserción en los mercados internacionales permite la explotación de las ventajas comparativas en el sector agropecuario, que por lo general se encuentran en productos diferentes en los países desarrollados y los en vía de desarrollo.

El grado de internacionalización de la economía colombiana, medido como las exportaciones per cápita, es bajo; dentro de una muestra de países en desarrollo las exportaciones per cápita de Colombia son muy bajas comparadas incluso con países centroamericanos. Por otro lado, el espacio fiscal para una política expansiva que impulse el crecimiento se encuentra agotado. El gasto público y la deuda pública se encuentran en niveles no sostenibles. Siendo así, una de las fuentes de crecimiento en el futuro tendrá que provenir de la demanda externa. Los tratados de libre comercio buscan aumentar la demanda por exportaciones colombianas y así impulsar el crecimiento.¹³

El mercado andino ha sido una fuente importante de expansión de las exportaciones no tradicionales de Colombia. No obstante, la expansión del comercio andino no puede ser indefinida. Esto debido a que los países andinos son productores importantes de bienes primarios que no es posible colocar en su totalidad en la región. Después del importante repunte de mediados de la década pasada, el comercio andino parece oscilar alrededor del 11% de las exportaciones totales y no cabe esperar un crecimiento mayor debido a las estructuras productivas, ya que dependen en buena parte de insumos de fuera de la región.

¹³ Tomado de “Globalización e integración económica” 2004. Espinal Carlos F.

De este modo se hace necesario dinamizar otros destinos mediante la suscripción de tratados de libre comercio.

La suscripción de tratados de libre comercio, que es la estrategia de internacionalización actual, presenta unas características diferentes. Primero, los tratados de libre comercio contemplan una apertura gradual que permite el acomodamiento del sector productivo a las nuevas reglas de juego.

Segundo, los tratados de libre comercio mejoran las condiciones de acceso en ambos sentidos. En este caso, al contrario de la apertura unilateral, la apertura del mercado colombiano es compensada con un mejor acceso para las exportaciones colombianas.

Sin embargo, es importante recordar que los TLCs no generan cambios por sí mismos. Simplemente abren oportunidades que los países pueden o no aprovechar. Es necesario acompañar los acuerdos con políticas internas de desarrollo y adecuación logística y normativa que permitan “sacarle jugo” a los tratados.¹⁴

Con el TLC se pueden obtener materias primas a precios menores, al obtener materias primas a precios menores el impacto sobre la cadena de valor avícola es alto ya que el alimento balanceado es un componente mayoritario y es el que más utiliza materias primas

Ante la globalización se abren oportunidades de acceso para todos los protagonistas en términos de desarrollo tecnológico de punta, productividad créditos preferenciales, subsidios etc. catalizando las áreas básicas de impulso de un país, empezando por la actividad agrícola, mantenerse fuera de este esquema

¹⁴ Tomado de el texto “ Porqué negociar tratados de libre comercio” del Ministerio de Comercio, Industria y turismo

puede plantear el peligro de perder, oportunidades, y la autosuficiencia alimentaría.

El desarrollo se amplía e implica a todas las actividades de la producción, como biotecnología, biología molecular, ingeniería genética, bioseguridad, nutrición, administración, mercadotecnia, finanzas, transporte, mercadeo, nichos, y fuerza laboral, impulsando la actividad económica, el empleo, el consumo, para contribuir al bienestar general de los pueblos inmersos en los tratados.¹⁵

Mientras las reglas y las oportunidades no sean claras y medibles en el corto y largo plazo y las experiencias demuestren fehacientemente los beneficios de cada caso, solo se demuestra que en la realidad las fuerzas y debilidades oportunidades y amenazas de cada país juegan un papel determinante para proteger su propia avicultura pues las condiciones de participación plantean de entrada asimetrías características de cada país que impiden aportar por ambas partes en justo equilibrio.

En el continente americano solo tres países poseen capacidad exportadora, en función de insumos, precios, tecnología, e innovación y son Canadá, Brasil y Estados Unidos de Norteamérica, por lo que los invitados deben ser cautelosos antes de aceptar retos para los que posiblemente no están preparados, las variables, tiempo oportunidad, riesgos y beneficios deben ser medidos con absoluta precisión.

Existen innovaciones latentes en cada país, por lo que el reto será determinarlas, medirlas y habilitarlas en sus mercados locales para obtener beneficios y crecer en términos de competitividad de esta manera será más razonable su ingreso a la globalización.

¹⁵ “Perspectiva mundial en el mercado de granos y oleaginosas”, XII Congreso Nacional de Avicultura 2004

Es muy difícil hablar en términos genéricos de las desventajas inherentes a firmar acuerdos de libre comercio, ya que en la medida en que haya más flujos de comercio con menos obstáculos, los países se benefician. En este sentido, las desventajas de firmar TLCs dependen de las posiciones negociadoras esgrimidas por los países en las negociaciones, siempre que éstas no reflejen el interés de todos los afectados por aquellas.

La posición negociadora de Colombia prevee unos periodos de transición para adecuar la economía nacional a las nuevas condiciones de competencia.

Esta clase de arreglos, frecuentes en este tipo de negociaciones, generalmente permiten diferentes periodos de liberalización (“desgravación”), dependiendo de la sensibilidad o vulnerabilidad del bien o servicio negociado, con el fin de reducir a un mínimo los eventuales perjuicios que surgiesen de la negociación para algún sector.

Las desventajas de un TLC se pueden ver en aquellos empresarios que siendo conscientes de que sus empresas o sistemas de producción se pueden modernizar, mejorar su calidad y eficiencia, no toman medidas para modernizarse, produciendo las mismas cosas de la misma manera. En este caso, los consumidores en general preferirán comprar productos o servicios con mejor calidad y a menores precios provenientes del exterior, o de otros productores nacionales que ofrezcan bienes de mejor calidad a menor precio.¹⁶

¹⁶ Tomado de “La clave del éxito en el TLC”, Avicultores N° 106, 2004.

2.3 POLITICAS COMERCIALES AGROINDUSTRIALES¹⁷

Políticas destinadas de manera directa o indirecta, a cadenas agroindustriales o sus componentes y que tienen por objeto brindar incentivos, negativos, positivos, para su desarrollo y desempeño competitivos. Estas políticas, a su vez, se subdivide en:

- **Políticas de acceso:** son aquellas que al imponer medidas en las fronteras, como aranceles, cuantías de importación, permisos o licencias, etc, modifican la capacidad competitiva en los mercados de las cadenas agroindustriales y sus componentes.
- **Políticas de apoyo a las exportaciones:** tiene por objeto modificar la posición competitiva de la agricultura y sus cadenas a través apoyos directos, como subsidios, o indirectos como incentivos tributarios y crediticios. También forman parte, los apoyos destinados al fomentar la participación creciente en los mercados como la promoción del consumo etc.
- **Políticas de ayuda interna:** tienen por objeto el apoyo directo o indirecto de la producción. Forman parte de estas políticas las medidas como apoyo a los precios, pagos por producción, pagos por producción, pagos por superficie cultivada, subsidios a los créditos etc.

Todas estas políticas han sido objeto de negociación internacional en la Organización Mundial de Comercio, OMC; algunas de ellas son expresamente reguladas y sometidas a compromisos de reducción, pues afectan el comercio internacional como, por ejemplo, los aranceles, cuotas, ayudas internas a los

¹⁷ Leibovich José, XII Congreso Nacional Avícola. 26 de agosto de 2.004. Departamento Nacional de Planeación.

agricultores y los subsidios a las exportaciones: otras, igualmente reguladas son “ permisivas “ en la medida en que no afectan directamente al comercio internacional como, por ejemplo, las políticas de investigación, tecnología y cuidado sanitario de cultivos y especies animales.

2.3.1 POLÍTICAS INTERNACIONALES ESTADOS UNIDOS

La política agrícola norteamericana está basada en la *Federal Agricultura Improvement and Reform (FAIR) Act* de 1996. El principal propósito de esta ley, que regirá hasta el 2002, es de asegurar que los agricultores basen fundamentalmente sus decisiones de inversión sobre las señales del mercado y menos sobre las políticas del gobierno, a la vez que se garantiza el cumplimiento de los compromisos ante la OMC. Los principales instrumentos son los pagos bajo los “Contratos de producción flexible” *Production Flexibility Contract (PFC)*, que están basados en el área histórica sembrada en trigo, maíz, sorgo, cebada, avena, arroz y algodón. Otro instrumento importante son las “provisiones de precio mínimo”, *Minimun – price provisions*, que es un sistema de préstamos prendarios sobre precios fijados por el gobierno extiende pagos adicionales, marketing loans, para evitar el aumento de existencias oficiales y acelerar el mercadeo de los productos. Ocasionalmente se utilizan subsidios a la exportación para el trigo, los granos forrajeros sin maíz y el arroz; las aves también cuentan con subsidios para la exportación.

Las políticas de acceso

Los aranceles para el maíz y el sorgo son de 0.05 centavos de dólar por kilo y libre entre los acuerdos de comercio como Nafta. La soya es de libre acceso y la torta de soya cuenta con un arancel específico de 0.45 centavos de dólar por kilo y

también son libres en acuerdos como el del NAFTA. Esta tarificación coincide con la consolidada ante la OMC.

Por su parte las aves, específicamente, la carne de pollo cuenta con aranceles especificados de 0.088 dólares por kilo para el pollo entero y de 0.176 dólares por kilo para el pollo en trozos, también en concordancia con la tarificación ante la OMC. La carne de pollo es libre en acuerdos comerciales con México y Canadá, la iniciativa del Caribe.

Políticas de apoyo a las exportaciones

Estados Unidos consolidó en la OMC subsidios a las exportaciones de granos forrajeros por 46 millones de dólares, pero se excluyó el maíz. Igualmente, excluyó a la soya y a la torta de soya de los compromisos de subsidios a las exportaciones, pero estos productos son muy activos en los programas de ayuda alimentaria conocidos como la ley Pública 480. En cuanto a las aves, consolidó en la OMC un subsidio directo a las exportaciones por 14.5 millones de dólares y 27.994 toneladas, los cuales el gobierno los ha utilizado en su totalidad, especialmente hacia mercados altamente proteccionistas de Europa.

Los programas oficiales se canalizan a través entidades privadas como USAPEEC, gremio de los productores. Esta entidad accede a fondos gubernamentales como el *Export Enhancement Program* EEP, que apoya a los exportadores en mercados altamente protegidos y el Market Acces.

Políticas de ayuda interna

Bajo la legislación de 1996, los productores de maíz y sorgo participan de los programas de Contratos de Producción Flexible *Production Flexibility Contracts* y de los programas de crédito para la comercialización, denominado como

marketing assistance loan program. También se benefician de otros programas como los de seguros de cosecha y, más recientes, programas de asistencia por pérdidas de mercado denominado *market loss assistance programs*. La mayoría de éstos pagos se notifican ante la OMC como parte de sus compromisos de ayuda interna, pero los más recientes, como los *market loss assistance programs* son notificados como pagos desconectados de la producción, que no están sujetos a compromisos de reducción ante la OMC.

Los programas de Contrato de Producción Flexible, PFC, otorgan pagos no relacionados con la producción o con los precios vigentes de maíz o sorgo. Se basan en ingresos históricos recibidos por los productores en varios productos, entre ellos los cereales. Los productores de maíz se verán beneficiados en el 2001 con pagos cercanos a 2 billones de dólares en comparación a 3.4 billones de dólares recibidos en 1997. Este programa cubre alrededor de 1.2 millones de agricultores y 80.7 millones de acres. Como resultados de los bajos precios del mercado, el Congreso autorizó pagos complementarios a todos los productores que participan en los PFC. Estos pagos se denominan Pagos de Asistencia por Pérdidas en el Mercado *Market loss assistance payments*, y se desembolsan en proporción a la participación en los PFC. En el 2000, los productores de maíz recibieron 5.1 billones de dólares para compensar pérdidas ocurridas en 1999 y 2000.

La Ley de 1996 garantiza precios mínimos a través del programa de préstamos prendarios denominado *marketing assistance loan program*. Los precios de préstamo vigentes ascienden a 74.4 dólares por tonelada para maíz y 68.5 dólares por tonelada para el sorgo. Si los precios del mercado caen por debajo de estos niveles los productores pueden redimir sus préstamos con la mercancía en prenda en los almacenes del gobierno, a precios fijados por localidad, inferiores a los precios de préstamo, de manera que, en este caso, los costos financieros corren por cuenta del programa. Sin embargo, el gobierno prefiere pagarle en efectivo al

productor la diferencia entre los precios del mercado y las tasas de préstamo para incentivarlo a realizar su producción en el mercado y no acumular inventarios en los almacenes del gobierno. Esta política se denomina Pago por Deficiencia Sobre el Préstamo *Loan Deficiency Payment*. Estos pagos han sido muy activos desde 1999 cuando los precios del mercado han caído por debajo de las tasas de préstamo. En total, debido a estas políticas, los pagos del gobierno a los productores de maíz han pasado de 1.7 billones en 1996 a 10 billones en 1999.

La ley de 1996 también autorizó pagos por retiro de tierras agrícolas para usos de conservación y reserva, mediante contratos a 10 años. A estos programas se han vinculado 32.5 millones de acres, de los cuales 5.7 contaban con tradición en maíz.

Los programas de seguros agrícolas contra calamidades del tiempo o de las plagas tienen por objeto incentivar su uso por el productor mediante el subsidio de parte de las primas y de la cobertura de algunos costos por parte del gobierno a las empresas aseguradoras. Más del 60% de los productores aseguran su cosecha.

Ante la ocurrencia de desastres por sequía o por inundaciones la ley autoriza pagos por este concepto. Entre 1998 y 1999, el gobierno otorgó éstos pagos en proporción a los contratos PFC ya mencionados (50% en 1998 y 100% en 1999 y 2000).

Finalmente, los productores también se benefician de programas para incentivar nuevos usos industriales del maíz. En la temporada 1999/2000 se utilizaron 566 millones de bushels (18 millones de toneladas) para la producción de etanol.

Los productores de soya se han visto favorecidos con la legislación de 1996, pues, como no figuraba de manera explícita en las políticas anteriores, ahora, con

políticas más orientadas hacia los mercados, la soya ha ganado espacio competitivo con relación a otros productos.

Como en el caso del maíz y el sorgo, la soya también está cubierta por los programas de préstamos prendarios ya mencionados que le garantizan un precio mínimo de 193 dólares por tonelada y que se anuncia por regiones todos los años antes de la cosecha. En 1999 los productores recibieron 2.3 billones de dólares que posteriormente fueron complementados con adiciones de 475 y 500 millones de dólares entre 1999 y 2000. Estas adiciones fueron notificadas ante la OMC como ayudas desconectadas de la producción y, por tanto, no sujetas a los compromisos de reducción. También, como en el caso del maíz, los productores ya no entregan al gobierno el producto como colateral cuando los precios de mercado caen por debajo de los de préstamo pues, a cambio, reciben pagos compensatorios, estos si notificados ante la OMC como parte de los compromisos de reducción.

La legislación de 1996 también provee instrumentos para la avicultura. Bajo los programas de conservación y medio ambiente los avicultores recibieron 450 millones de dólares en el año 2000; otros programas se centran en asistencia financiera para tecnología y educación dirigida hacia programas medioambientales, como el *Environmental Quality Incentives Program EQIP*.

2.3.2 POLITICAS INTERNACIONALES DE COLOMBIA

Principales instrumentos

Las políticas comerciales en frontera son predominantes en la política agrícola de Colombia. Parte importante de las cadenas agroindustriales están protegidas por el Sistema Andino de Franjas de Precios (SAFP) acogido, en lo fundamental, por

Venezuela y Ecuador en el marco de la Comunidad Andina De Naciones CAN. El SAFP establece una arancelización variable de acuerdo con la situación de los precios mundiales de los principales productos básicos; se aplica a 13 productos denominados marcadores y cubre 115 partidas arancelarias. Adicionalmente existe un sistema de licencias de importación y de permisos previos, vistos buenos, por parte del Ministerio De Agricultura, que autoriza importaciones de acuerdo con la situación de producción y abastecimiento interna.

Existe un sistema de incentivos a la capitalización rural (ICR), que subsidia parte del costo de la inversión y el sistema de crédito FINAGRO. Las exportaciones cuentan con un sistema de devolución de impuestos, CERT, que son notificados ante la OMC como tales no como subsidios a las exportaciones.

Políticas de acceso

Colombia consolidó ante la OMC las siguientes tarifas arancelarias: maíz 194%, sorgo 132%, soya 125%, torta de soya 97%, pollo entero 113%, trozos de pollo de 209%. Todos estos productos se notificaron con el sistema de salvaguardias generales SGE.

El maíz tiene un arancel ad valorem del 15%. Adicionalmente, cuenta con un arancel variable, denominados Sistema Andino de Franjas de Precios, que se fija quincenalmente de acuerdo con las condiciones del mercado mundial, tomando como referencia las cotizaciones de la Bolsa de Chicago para el maíz amarillo; con la franja de precios se fija un piso y un techo, si los precios internacionales caen por debajo del precio piso el sistema agrega un arancel adicional; si los precios suben por encima del precio techo, opera un sistema de descuentos arancelarios que, incluso, pueden llevar el arancel a cero por ciento.

A la franja de precios del maíz amarillo están vinculadas 24 partidas arancelarias, entre ellas el sorgo, que tiene un arancel del 15%, y las relacionadas con el pollo entero, fresco o congelado, que tiene un arancel del 20%. Sin embargo, para éstas partidas no aplica la acotación del arancel del 46%. Además, los trozos de pollo tienen su propia franja de precios determinada por la cotización Trucklot para pollo.

La torta de soya y la soya tienen un arancel ad valorem del 15% y forman parte del SAFFP. Las cotizaciones sobre las que se construye la franja de la soya son las de la Bolsa de Chicago. Dentro de la comunidad Andina las importaciones son libres de arancel, incluyendo el pollo.

Las importaciones de maíz amarillo, soya, tortas y pollo requieren licencias de importación y, además, están sujetas a permisos previos por parte del Ministerio de Agricultura que los otorga de acuerdo con la situación de abastecimiento interno y la absorción de la producción nacional por parte de la agroindustria.

POLITICAS DE APOYO A LAS EXPORTACIONES

Colombia consolidó ante la OMC subsidios a las exportaciones de semillas oleaginosas, entre ellas la soya, por 858.000 dólares y 37.095 toneladas, pero no ha utilizado estos cupos. Las exportaciones de pollo y huevos acceden a la devolución de impuestos indirectos, CERT, por el 2.5 % del valor de la exportación. Colombia consolidó el CERT a las exportaciones como la devolución de impuestos indirectos, y, por lo tanto, no hacen parte de sus compromisos de subsidios a las exportaciones.

POLÍTICAS DE AYUDA INTERNA

Colombia notificó ante la OMC las siguientes sumas de ayuda interna por las políticas de crédito en 1999: maíz 14.000 dólares; sorgo 6.200 dólares, soya 7.000 dólares y avicultura 107.200 dólares. El Incentivo a la Capitalización Rural, de acceso general por los agricultores, que subsidia parte de las inversiones agrícolas, ascendió a 18.112.000 dólares, y se reportó ante la OMC como una medida exenta de los compromisos de reducción.

3 CARACTERIZACION SECTOR AVICOLA

3.1 ANTECEDENTES, EVOLUCION DEL SECTOR AVICOLA COLOMBIANO Y SECTOR EXTERNO AVICOLA.

La crianza de las aves útiles al hombre data de la más remota antigüedad. La moderna avicultura no es otra cosa que el perfeccionamiento de los sistemas seguidos por los pueblos de todas las edades y todos los países. El progreso de la humanidad, en todas las órdenes de la vida, se refleja de una manera clara en la evolución y desarrollo de la avicultura. Si se hiciera un análisis retrospectivo, se encontraría que las primeras aves salvajes datan de sólo cinco mil años atrás, mientras que el hombre existe en la tierra hace millones de años; en ese periodo tan corto, las aves han pasado de simples compañeras caseras a importantes elementos de producción industrial, compartiendo con el hombre los más extraordinarios avances de la ciencia.

Es tan alto el grado de especialización e importancia a que han llegado las aves, que son los animales con cuidados nutricionales y técnicos más perfeccionados e importantes que existen en la actualidad, hasta el punto que en exigencias y equilibrios alimenticios desalojan al hombre¹⁸.

¹⁸ ASOCIACION COLOMBIANA DE INCUBADORES, La industria avícola nacional, 1978-1982, Bogotá, Septiembre de 1978

Existen millones de seres que diariamente mueren por hambre, mientras las aves industrializadas reciben en riguroso equilibrio y cantidad suficiente las proteínas, minerales, vitaminas, carbohidratos, que el hombre en muchos países reclama con imperiosa necesidad.¹⁹

La avicultura se remonta a los egipcios como el primer pueblo que, ya en épocas faraónicas, prestó cierta atención a las gallinas y a los patos como fuentes de alimentación, incluso incubando artificialmente sus huevos en lugares semi-subterráneos mediante el calor producido por el estiércol de camello. Las ocas, concretamente, eran consideradas por los egipcios de unos 1.500 años a. de J.C. como un manjar de clases privilegiadas, aunque también víctimas de sacrificios a los dioses.

Griegos y romanos, posteriormente, fueron quienes dieron cierto impulso a la cría de gallinas, gansos y otras especies. Aristóteles, Catón, Varrón, Columela, etc. escribieron tratados de avicultura, con descripciones incluso de ciertas técnicas de crianza que, a nivel campesino, se estuvieron utilizando hasta casi el siglo pasado.

Hacia fines del siglo pasado se empezaba a crear una conciencia en muchos países europeos de la importancia de la avicultura como industria, destacando al respecto Gran Bretaña, Francia, Bélgica, etc. En Francia, concretamente, las primeras incubadoras con calefacción artificial datan de épocas de Reaumur, aunque no cabe duda de que en el proceso de creación y depuración de las modernas razas de gallinas que más adelante poblaron gallineros, ha tenido el mayor mérito Inglaterra, como lo tuvo también en el desarrollo de la moderna ganadería.

El descubrimiento de la técnica del sexaje de los pollitos, en 1921, permitió la cría separada de machitos para la producción de carne y la de hembras, para la

¹⁹ www.fenavi.org

postura. En los años 50, en Estados Unidos y poco después en Europa y en España, se diferenciaba claramente aquellas razas de gallinas aptas para la producción de una gran cantidad de huevos de las que, por su rápido crecimiento, eran idóneas para la producción de carne; así se establecieron las bases de la moderna industria avícola tal como se conoce en nuestros días.

No se puede dejar de citar el gran desarrollo que ha tenido la industria del pavo en Estados Unidos, Gran Bretaña, Italia, Israel y otros países, en los cuales esta carne se presenta como una interesante alternativa de consumo, dejando de lado circunscrito su consumo sólo al tradicional de Navidad. En cambio, pese a que algún país como Francia, con una tradición gastronómica muy importante, ha conseguido situar las producciones de algunos otros tipos de carnes de ave - pintada, pato, ganso, etc.- en un lugar destacado.

Es conveniente mirar atrás para tener una ligera idea de lo que ha sido la industria avícola en Colombia.

Los orígenes de la avicultura moderna se sitúan hacia la mitad del siglo pasado. Cundinamarca, Valle y Antioquia son los departamentos pioneros en esta actividad que desde entonces no ha dejado de crecer y modernizarse, al punto que hoy tiene una participación de 10.60% en el Producto Interno Agropecuario, es decir, 1.47% en el Producto Interno Bruto nacional.

El sector de la avicultura en Colombia, se inicia entre las décadas de los veinte y los cuarenta, en donde se importaron varios ejemplares para reproducción, consistentes en pequeños lotes de gallinas, gallos y pollitos Rhode Island red, Plymouth Rock Barrada, New Hampshire, Minorca Sussex y uno que otro ejemplar Leghorn. Con estas importaciones llegó la "Pullorosis", enfermedad que fue ampliamente difundida por todo el país debido a la falta de orientación técnica que reinaba en esa época.

En el año de 1943 aparecen registradas las importaciones de mayor volumen a la vez que los alimentos, drogas y equipos, empiezan a escribirse en los canales oficiales como elementos de obligatoria importación; si bien es cierto que no existían grandes establecimientos avícolas, esas aves importadas cruzadas con las criollas constituían millones repartidas por los cuatro puntos cardinales, ya alojadas compartiendo la alimentación con las otras especies domésticas en las casas de nuestros campesinos o disfrutando del maíz, arroz, desperdicios de cocina en los solares de las casas de nuestras ciudades.

En el año 1950, en donde se registró la muerte de aproximadamente 12.000 millones de aves, a causa de la enfermedad del New Castle, con lo cual se modificó el manejo casero y artesanal que se venía dando al interior de las granjas, siendo reemplazado por uno de carácter industrial.

Este hecho ocasionó de inmediato una completa paralización de la explotación avícola en Colombia, el retraso no se hizo esperar y el desánimo y la importancia de huevos para consumo aparecieron de inmediato.²⁰

Década de Adaptación

Entre los años 1950 a 1960 la avicultura nacional tuvo un período de readaptación. Las importaciones de aves especializadas empezaron a tener enorme importancia y fue cuando la raza Leghorn inició el cambio a su favor. Los alimentos concentrados, drogas, vacunas e implementos se importaron en mayor cantidad y este hecho creó la necesidad de producir algunos de estos elementos en el país, aparecieron así las primeras fábricas de alimentos concentrados equipos avícolas.

²⁰ Banco de la República. Cartagena. “La demanda de carnes en Colombia: Un análisis econométrico”. Luis Armando Galvis Aponte. No. 13. Enero, 2000.

Década de Multiplicación

Entre los años 1960 a 1970 operaron una serie de hechos trascendentales cuya sola enumeración da a entender la evolución y multiplicación de la avicultura.

1960. Se funda la Asociación Nacional de Fabricantes de Alimentos Concentrados para Animales, ACOFAL.

1965. Marzo 31, Abril 1, 2 y 3. El Ministerio de Agricultura cita a la “PRIMERA CONFERENCIA NACIONAL DE AVICULTURA”

En este evento cerca de 800 avicultores exponen al gobierno sus problemas; le plantean soluciones económicas, sanitarias y educacionales.

1966. Surge como necesidad inmediata la Federación Nacional de Avicultores, FENAVES, y la Asociación Nacional de Incubadores, INCUBAR.

1968. Noviembre. Los técnicos especialistas en Avicultura, deciden agremiarse y constituyen la “Asociación Nacional de Médicos Veterinarios Especialistas en Avicultura “AVEMEA” quedando así agrupados los técnicos particulares y oficiales vinculados a todas las actividades avícolas del país.

1970. Noviembre. El Gobierno por Decreto 2182 crea la “COMISION NACIONAL DE AVICULTURA” y llama a los representantes de los diferentes sectores de la industria para que se constituya en entidad asesora, planteen los problemas y soluciones y solicita que de común acuerdo se oriente la política a seguir con esta actividad.

1972. Marzo 24. Colombia entra a formar parte de la Asociación Latinoamericana de Avicultura, solicitud presentada durante el II Congreso Latinoamericano de Avicultura celebrado en México.

1973. Marzo. Se funda la Asociación Avícola "PROPOLLO" como entidad que agrupa a los productores y procesadores de pollo del país.

1974. Junio. Nace la Sexta Asociación Avícola Colombiana. Los asadores de pollo se unen y fundan a "ASAPOLLO".

1982. los colombianos consumían 3 kilos per cápita de pollo, consumían 91 huevos por habitante y en el 2001 comienza el siglo con 13 kilos y 170 huevos. Esto es bastante aceptable en América Latina, pues el consumo del huevo solo está por debajo de México "320 huevos" (es el más importante en América Latina) y en el pollo se tiene la posibilidad de doblar el consumo.

1990. Fue creada La Federación Nacional de Avicultores de Colombia, "FENAVI", la cual es una institución de derecho privado, sin ánimo de lucro, que representa a los productores de huevo y pollo y a los incubadores, su domicilio se encuentra en Bogotá, D.C. En el ejercicio de sus funciones, protege y defiende los intereses de los avicultores, propende por el desarrollo de la industria avícola, promueve la asociación y la cooperación de los productores, fomenta la investigación y difusión de tecnologías, interviene ante el gobierno para la oportuna atención de las necesidades del sector, hace las veces de órgano consultor del Gobierno Nacional en todo lo concerniente a la avicultura, promueve y adelanta estudios e investigaciones científicas y económicas sobre el proceso avícola, sirve de amigable mediador de conflictos entre los asociados, y propende por el desarrollo humanístico y técnico de las personas vinculadas a la actividad, entre otras actividades.

Entre 1990 y el 2004 la industria avícola creció a un promedio anual de 5.8%, no superada por ninguna otra de la economía agropecuaria nacional. El valor de la producción avícola sobrepasa los US\$1.400 millones, y desde 1999 esta industria ocupa el segundo lugar, después de las ganaderías de carne y leche, luego de desplazar al café al tercer puesto.

Como agroindustria, el sector avícola inicia su primer eslabón en la producción de materias primas, representadas esencialmente en cereales y oleaginosas y termina en el sector pecuario, siendo los principales consumidores de este tipo de productos, la agroindustria avícola y porcícola del país, sobre las cuales los alimentos balanceados representan, de sus costos totales de producción, entre 70% y 75% para la primera y 77% para la segunda²¹. Se estima que más de 240 mil personas, en 300 municipios, derivan su sustento de esta extensa cadena que la conforman la incubación, la producción de pollo y huevo, la agricultura del maíz, la soya, el sorgo y la yuca, el sector de los alimentos balanceados, la industria farmacéutica veterinaria, la fabricación de equipos e implementos, el frío, la salsamentaria y los restaurantes, y el transporte de productos avícolas, incluido el de pollito y pollita de un día.

Según el documento de trabajo sobre Economía Regional del Centro de Estudios Económicos de Cartagena²². La producción avícola ha evolucionado más que la bovina, gracias al mayor desempeño y repunte tecnológico y a una mejor utilización de la economía de escala, intensificando la actividad a través de una mayor capacidad de albergue en los galpones, la reducción en el tiempo de levante y engorde ²³ y a que no está sujeto a períodos extensos de desarrollo, como otros animales (ganado). Como valor agregado, el sector avícola esta

²¹ SENA - FENAVI. Caracterización ocupacional de la cadena productiva del sector avícola. Agosto 2002.

²² Banco de la República. Cartagena. "La demanda de carnes en Colombia: Un análisis econométrico". Luis Armando Galvis Aponte. No. 13. Enero, 2000.

²³ Proceso que tiene por objetivo lograr el desarrollo del animal dentro de unas condiciones ambientales y de alimentación controladas, hasta alcanzar los estándares exigidos por el mercado

relacionado con la actividad pecuaria (proceso de levante y engorde) y el sector productor de alimentos (asaderos).

El informe señala que la aceleración del consumo de pollo se intensificó desde la década de los setenta, en sacrificio y peso obtenidos, debido al abaratamiento de la carne de aves y al cambio en los hábitos de los consumidores.

En el año 2002 se llevó a cabo el primer censo nacional de avicultura industrial en Colombia²⁴, dicho censo se realizó en el mes de abril del mencionado año, teniendo en cuenta tres municipios: Iebrija (Santander), San Pedro y Buga (Valle del Cauca), los cuales fueron seleccionados por poseer el mayor número de granjas de importancia y con presencia de cinco sistemas de producción de interés para el censo, además de contar con buena tecnología de producción, cuyo objetivo fue el de obtener información sobre explotaciones avícolas, industriales e investigaciones estadísticas con el propósito de medir la capacidad instalada, área, producción, orientación, tecnología, destino y demás variables definidas conjuntamente. La idea del estudio fue buscar heterogeneidad en las granjas y planteles avícolas. Los parámetros escogidos para la aplicación del censo se basaron en el esquema de granjas avícolas por sistema de producción, referido a aquellas dedicadas a la producción de pollo de engorde, a las aves ponedoras y reproductoras, a los planteles de incubación y a las plantas de beneficio.

Fue importante para el sector, la aparición de varias empresas avícolas en el país y en la región, así como la creación de la “Federación Nacional de Avicultores - FENAVI”, destacándose de igual forma, el Fondo Nacional Avícola -FONAV-, creado el nueve de febrero de 1994, por medio de la Ley 117, administración que fue encomendada a FENAVI por parte del Gobierno Nacional. El objetivo se

²⁴ Convenio DANE - FENAVI-FONAV. Diciembre de 2001.

encaminó a contribuir en la solución de los problemas de la industria avícola y propiciar su desarrollo y tecnificación. La financiación del Fondo, se realiza a través de la Cuota de Fomento Avícola (que equivale a 1% del valor del pollito y a 5% del valor de la pollita de un día),²⁵ que los avicultores pagan a las incubadoras al momento de hacer la adquisición de este pie de cría.

Según cifras de FENAVI, la producción avícola colombiana aumentó de manera significativa en los últimos veinte años, pero especialmente en los últimos diez, registrando en 1970 una producción de 79.154 toneladas, hasta alcanzar en 1990 un total de 492.415 toneladas, llegando a su punto más alto en 2004, con 1.158.003 toneladas, con un crecimiento promedio anual a lo largo de la década de los noventa, de 6.4%⁶. (TABLA 1)

²⁵ Ave de un día de nacido proveniente de la incubadora, destinado directamente a engorde o postura

**Tabla 1. Colombia. Producción avícola, de pollos y huevos 1998 - 2004
TONELADAS**

Año	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Producción Avícola							
Total general (ton)	886209.7	936976.9	949143.3	1021458.9	1058664.6	1127036	1158003.3
Crecimiento		5.73	1.30	7.62	3.64	6.46	2.75
Producción de pollo (ton)	491706.4	535335.6	562743.8	595586.4	649039.2	678069.1	708595.5
Crecimiento		8.87	5.12	5.84	8.97	4.47	4.50
Prod de huevos fértiles (miles de unidades)							
Total general	6575070	6694022	6439991	7097874	6827123	7482782	7490131

Fuente: FENAVI-FONAV

La apertura económica permitió un mayor crecimiento del sector avícola, cuyos aumentos en producción y consumo fueron posibles gracias al menor precio de las materias primas, a saber: maíz, soya y torta de soya. La reducción y estabilización en los precios fue consecuencia de la liquidación del IDEMA y la creación de la franja de precios; de hecho, el sector avícola absorbió el 70% de la cosecha nacional de maíz, soya y sorgo de los años noventa.

Estudios realizados por FENAVI, muestran que el valor de la producción avícola supera los US\$1.400 millones, posicionándose esta industria desde el año 1999, en el segundo lugar, después de las ganaderías de carne y leche y sorpresivamente desplazando al café al tercer lugar en resultados.

De igual manera, se debe mencionar que esta industria absorbe más de 240 mil empleos, a través de una cadena alimenticia, que va desde la incubación, la producción de pollo y huevo, la agricultura de la soya, el maíz, el sorgo y la yuca, el sector de los alimentos balanceados, la industria farmacéutica veterinaria, la fabricación de equipos e implementos, el frío, la salsamentaria, los restaurantes y el transporte de pollo, huevo, pollito de un día y alimento balanceado; esta industria se desarrolla en más de 300 municipios colombianos.²⁶

La avicultura de carne y huevos y la fabricación de Alimentos Balanceados para Animales (ABA), desde el año 1997, perdieron su dinámica ascendente y parecen haber llegado al techo de crecimiento de su producción. De ese año en adelante, el crecimiento ha sido marginalmente descendente e incluso ha sido negativo en el caso de la industria de ABA. Si bien la explicación de esta situación es muy compleja, se puede aventurar la hipótesis que este es el resultado del modelo de crecimiento adoptado por la Cadena. Un modelo que se sustenta en un alto componente importado, principalmente de las materias primas agropecuarias que representan el 23% del valor de la Cadena, además de la genética y bienes de capital, y una baja integración de la misma.

La producción de los bienes finales de la Cadena (pollo, huevos y cerdo) y la industria de ABA está dirigida casi en su totalidad a atender el mercado interno, y no ha logrado la constitución de excedentes exportables significativos que compitan en el mercado internacional. Igualmente, no ha logrado impedir la penetración de bienes foráneos que si bien aún son moderados, crecen a ritmos

²⁶ "Creciendo con Colombia", El Espectador, 22 de agosto de 2004. en DNP - DEE.

acelerados, pese a la política comercial, principalmente arancelaria, que, por un lado, le genera protecciones importantes y por otro, les garantiza materias primas importadas relativamente baratas.

No es coincidencia que uno de los grandes impulsos de la fabricación de ABA y de la avicultura se registre a principios de la década de los noventa del siglo pasado, década en la cual se liberaron las importaciones de las materias primas, trayendo como resultado el abaratamiento de estos bienes. Si bien desde 1995 se introdujo el Sistema Andino de Franjas de Precios (SAFP), el efecto protector de este mecanismo ha sido moderado y en el transcurso de la década el Sistema fue frecuentemente revisado, de tal manera que el efecto protector se redujo en forma considerable. En promedio, en el lapso abril de 1995 a diciembre de 2003, el efecto protector de la franja de maíz fue de 17,7%, y de la de soya 8,2%, mientras que el efecto estabilización de los precios debido a la aplicación de estas franjas fue de 58,2% y 66,6%, respectivamente²⁷.

El argumento que se esgrimió en ese entonces fue que la exposición al mercado mundial de los productos agrícolas conduciría a mayores eficiencias en la producción. En consecuencia, se debería liberalizar las importaciones y de esta manera garantizar una provisión de materias primas permanentes y baratas.

Sin embargo, este mismo concepto no se aplicó para los bienes intermedios y finales de la Cadena. Todo lo contrario, se establecieron licencias previas, administración de cuotas, vistos buenos para la importación y franjas proteccionistas, entre otras medidas administrativas.

²⁷ El Efecto Protección se define como la diferencia entre los promedios de los costos totales de importación, con y sin la aplicación de la franja, sobre el promedio del precio CIF, multiplicado por cien, para el período base. El Efecto Estabilización se define como una tasa de variación entre los coeficientes de variación de los promedios de los costos totales de importación, con y sin la aplicación de la franja, multiplicado por cien, para el período base.

El alimento balanceado, por su parte, gozó hasta finales de la década de una protección “natural”, toda vez que en casi todo el mundo ese bien no se fabrica en forma independiente de la avicultura y otros animales.

En general, a nivel mundial la integración es casi completa en la producción de animales. En consecuencia, el ABA no es un bien transable. No obstante, en los últimos años las importaciones de alimento balanceado (premezclas) evidencian un acelerado crecimiento que a corto plazo puede crear condiciones para que la producción de balanceado se vea disminuida como resultado de la competencia internacional o, en el mejor de los casos, termine integrada con la producción nacional de animales, en particular con la avicultura.

3.2 CEREALES Y MATERIAS PRIMAS

La Cadena productiva de Cereales, Alimentos Balanceados, Avicultura y Porcicultura (CAP) comprende un sistema de elementos interdependientes y enlaces que van desde la producción e importaciones de las materias primas agrícolas e industriales, y la producción industrial de bienes intermedios, hasta la producción de bienes de consumo humano.

Esta comprende tres segmentos principales: (1) las *materias primas de origen agrícola y agroindustrial para la elaboración de alimento balanceado* (maíz amarillo, sorgo, soya, torta de soya, y yuca, entre otros), (2) la fabricación de *alimentos balanceados para animales* y (3) la generación de *bienes de consumo humano* (carne de pollo y huevos, y carne de cerdo).

Si bien estos son los componentes principales de la Cadena, hay otros productos genéricos que hacen parte de su estructura:

- Del *sector primario*, el aceite crudo de palma.
- Del *sector secundario*, la harina de soya, harina de pescado, harina de arroz, harina de carne, harina de maíz, salvado, torta de semillas de algodón, afrecho de cereales y leguminosas, azúcar, mieles y mezclas básicas para alimentación de animales, entre otros.
- De la *avicultura*, los pollitos de un día y el huevo fértil son a la vez insumos y productos que se transan al interior de esta actividad y son fuente importante de la estructura de costos de pollo. También el pollo vivo se transa con el fin de proveerlo a los mataderos para su elaboración entero o por partes frescas o congeladas, y como materia prima para las preparaciones avícolas. Adicionalmente, se transan algunos subproductos de la actividad, tales como la gallinaza²⁸, las plumas, el pico, las tripas y la sangre.

La *Cadena de valor* de CAP, que en el 2000 ascendió a US\$ 1.775 millones, se distribuyó de la siguiente manera: cuatro principales materias primas nacionales e importadas (maíz amarillo, sorgo, soya y torta de soya) representaron el 23% del valor de la Cadena, la fabricación de alimentos balanceados para animales el 5%, y, la avicultura de carne y huevos y la porcicultura representaron el 26%. El restante 46% es el consumo intermedio que realiza la industria en su proceso de producción, que incluye otras materias primas de origen agropecuario y agroindustrial.²⁹

²⁸ La gallinaza tiene la ventaja de ser un abono orgánico, lo que la convierte en un excelente regenerador de suelo. Se demanda en el sector agrícola, aunque el pecuario la solicita como alimento para el ganado, al que se suministra mezclada con melaza. Según los avicultores, la producción y venta de gallinaza es un negocio excelente, ya que del precio recibido por la venta de una tonelada del producto, sólo 15% ha sido inversión en mano de obra, mantenimiento de maquinaria y procesos de empaque.(FENAVI-FONAV).

²⁹ Tomado del texto “**la cadena de cereales, alimentos Balanceados para animales, avicultura y Porcicultura en Colombia** Una mirada global de su estructura y dinámica 1991-2005” Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural

Entre 1993 y 2003, el valor de la producción de estos tres bienes creció en términos reales a una tasa promedio anual del 2,6%, que se explica principalmente por el crecimiento de la producción de pollo que lo hizo en 4,6%, seguido por la producción de huevos con 4%, mientras que la producción carne de cerdo registró una disminución promedia anual de 3,5%.

Entre 1990 y 2003, el sector avícola importó más de diez millones de toneladas de maíz amarillo y más de seis millones de toneladas de frijol, soya y torta de soya 7. Se estima que con el Tratado de Libre Comercio -TLC- se podrá obtener materias primas a precios menores, partiendo de la base que el alimento balanceado es componente mayoritario dentro de la estructura de la cadena de valor avícola y el que más utiliza materias primas. (Tabla 2)³⁰

Tabla 2. Consumo aparente de materias primas por la avicultura 2003 toneladas métricas

Materia Prima	Para balanceados de Aves						
	Producción Nacional		Importaciones		Consumo aparente		
	Pollo	Huevo	Pollo	Huevo	Nacional	Importado	Total
Maíz amarillo	47752	49144	580115	609809	96895	1189924	1286819
Soya	19171	9386	119811	56281	28557	176092	204649
Torta de soya	36627	31408	265107	140955	68035	406061	474096
Sorgo	101872	12869	26358	3106	114741	29464	144205

Fuente: DIAN, Fenavi, Minagricultura.

La carne de pollo ha venido ganando participación en el total de estos tres bienes pasando de representar un 46% en 1993 a un 53% en el 2003. La producción de huevos ganó 5 puntos porcentuales y el cerdo perdió 12 puntos, en el mismo período.

³⁰ Tomado de el texto “Características del sector avícola colombiano y su reciente evolución en el departamento de Santander” agosto 2005.

También resulta importante, el aporte de las importaciones de materias primas para la avicultura (maíz amarillo y fríjol soya) a los ingresos fiscales de la Nación, los cuales en los últimos catorce años (1990-2004), registraron una cifra cercana a los US\$767 millones, vía aranceles.

El principal y casi único destino de la carne y los huevos producidos en Colombia es el mercado interno, y, principalmente dirigido al consumidor final. Según cifras de la Encuesta Anual Manufacturera (EAM) del DANE, en el año 2001 la industria sólo compró de estos productos unos \$170.000 millones de pesos, que representan escasamente el 4% del valor total de la producción de los bienes finales de la Cadena. (tabla 3)

Tabla 3. CONSUMO APARENTE Y BALANZA COMERCIAL DE LOS BIENES FINALES DE LA CADENA COLOMBIA 2003 (TON)

Producto final	Producción	Exportaciones	Importaciones	Consumo aparente	Balanza comercial	Balanza de consumo
Carne de pollo	678050	0	130	678180	-130	0.0%
Huevos	448967	1422	1090	448635	333	0.10

FUENTE FENAVI, ACP, DANE CALCULO OBSERVATORIO AGROCADENAS

En términos de volumen, la balanza comercial de las carnes es deficitaria y alcanza porcentajes muy bajos del consumo aparente en cada caso: para el año 2003, el saldo del comercio exterior en el consumo aparente sólo representa el 0,02% en carne de pollo. En este mismo año la balanza en huevos fue superavitaria y representó el 0,1% del consumo aparente.

3.3 Carne de pollo

3.3.1 Colombia en el contexto mundial

Colombia ocupa el puesto 24 en la producción mundial de carne de pollo, aunque representa menos del 1% de la del mundo. En el hemisferio americano ocupa el puesto 8, representado el 2,1% de la producción regional. Los principales productores son Estados Unidos, China, Brasil y México que concentran el 52% de la producción del mundo.

Los principales países importadores de pollo son Rusia y China, mientras las exportaciones son lideradas por Estados Unidos y la Unión Europea, además de Brasil; este último, presenta los menores costos de producción avícola en el mundo, gracias a la oferta de materia prima nacional a precios competitivos, como resultado de la adecuada infraestructura terrestre y fluvial³¹.

Según datos de la FAO, entre 1993 y 2003, Colombia presentó una tasa de crecimiento promedio de la producción del 2,8%. Esta tasa es moderada si se considera que es inferior a la reportada por el mundo (4,7%), los países de la CAN (6,8%), del MERCOSUR (7,8%) y del NAFTA (4,2%), y solamente supera la tasa que registra la UE-15 (1,4%). En el contexto de los países andinos, en el año 2003, Colombia es el 3er productor con el 25% de la producción de la CAN. Es superado por Venezuela y Perú cuya producción asciende a 900.000 y 635.000 toneladas (Tm.), respectivamente, que representan el 36% y 25,2% del total de la sub-región. (Tabla 4)

³¹ Tomado de el texto “Características del sector avícola colombiano y su reciente evolución en el departamento de Santander” agosto 2005.

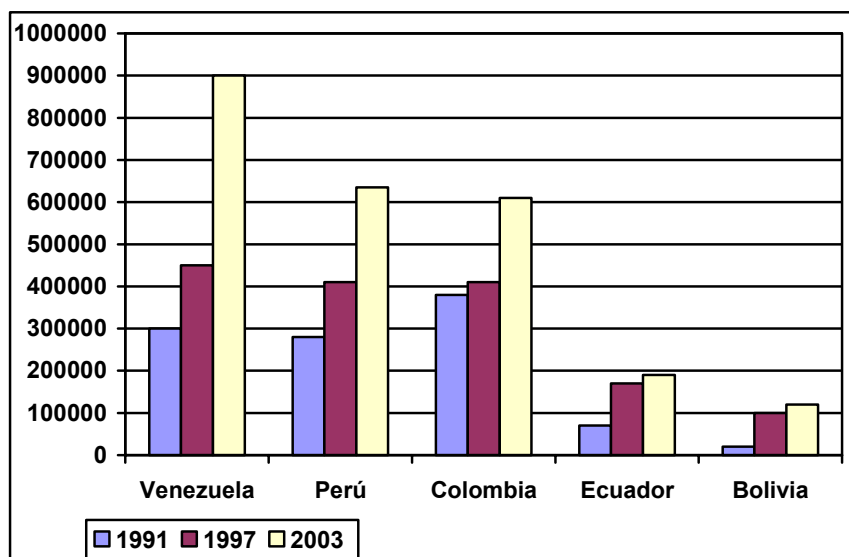
Tabla 4. CONSUMO APARENTE DE CARNE DE POLLO (TON)

PAIS	Producción		Exportaciones	Importaciones	Consumo
	2002	2003	2002	2002	2002
EUA	14872000	15003000	2335881	12420	12548539
CHINA	9376956	9770000	288125	518891	9607716
BRASIL	7040000	7180000	1500923	622	5440699
MEXICO	2075758	2135000	289	247232	2322701
INDIA	1260000	1440000	450	0	1259580
TAILANDIA	1320000	1320000	330391	341	
REINO UNIDO	12550000	1250000	153488	265208	1366770
JAPON	1229089	1218000	2901	524446	1750634
FRANCIA	1148000	1130000	373326	132516	907190
ESPAÑA	1020000	1020000	44967	57870	1032903
CANADA	955850	938000	83017	103632	976465
ARGENTINA	930000	931500	27389	487	903098
VENEZUELA	904419	900000	371	0	904048
PERU	609445	635000	0	3670	613295
COLOMBIA	628582	630000	30	3310	631802
CHILE	378631	397564	17652	0	360982
ECUADOR	206620	212401	3229	84	205475
BOLIVIA	135042	140000	48	201	135195
PARAGUAY	57000	57500	0	14	57014
URUGUAY	53000	53500	915	24	52101
MUNDO	64006383	65157125	7802679	6436510	63140014

FUENTE: FAO

El crecimiento del sector en el último decenio en Colombia ha sido muy inferior al de todos los países de la CAN. Esto ha conducido a que Colombia haya perdido su posición principal en el contexto andino, pasando de ser el primer productor a principios de los años noventa a ser el tercero en la sub-región. Como se observa en la Gráfica 1, la dinámica de crecimiento de Perú y Venezuela ha sido mucho más acelerada que la de Colombia.³²

GRAFICO. 1 DINAMICA DE CRECIMIENTO DE PRODUCCION DE CARNE DE POLLO (TON)



FUENTE: Autores del proyecto

Como una medida aproximada de la productividad de la carne de pollo, se toma el rendimiento de carne en kilogramos por animal, reportado por la FAO. Colombia (1,59 Kg./An.) se encuentra por encima del promedio mundial que es de 1,40 Kg./An., UE-15 (1,40 Kg./An.) y MERCOSUR (1,43 Kg./An.), pero por debajo del registrado por los miembros del NAFTA (1,68 Kg./An.) y la CAN (1,67 Kg./An.).

³² SALAZAR, A., RIVERA, C., ALVAREZ, H., GALLO, A. "Población y producción avícolas en Colombia 1985-1988", Coyuntura agropecuaria, Ed. CEGA, Bogotá, 1988.

Vale la pena observar que el rendimiento por animal en Colombia viene creciendo a una tasa promedio anual entre 1993 y 2003 de a penas el 0,2%, similar al comportamiento de la UE-15, pero inferior al mundial.³³

Para señalar, que en el mercado norteamericano el consumo de carne de pollo se centra prácticamente en el consumo de la pechuga, por lo que los cuartos traseros del animal y demás trozos comestibles se convierten en el potencial de exportación de este país, situación que trasciende el diferencial de precios, pues los cuartos traseros resultan con precios extremadamente bajos. A esta situación, se suma el hecho que Estados Unidos cuente con subsidios a la producción de maíz amarillo.

3.3.2 Producción y Consumo

En Colombia se encasetan en promedio 30 millones de pollitos al mes, para obtener una producción anual promedio de 600.000 Tm. de pollo, para un consumo per cápita de 15 Kg./Hab. La participación regional en la producción de pollo la lidera la Zona Central del país (Cundinamarca, Tolima y Huila), con 35% del total, seguida del Valle (19%), Santanderes (18%), Antioquia (11%), Costa Atlántica (10%), Eje Cafetero (3%) y Oriental (1%).

Esta producción de pollo se dirige en especial hacia Bogotá, Medellín, Cali y ciudades de la Costa Atlántica, donde se expende en puntos propios de venta directa, supermercados y restaurantes especializados, principalmente. A diferencia del pasado, cuando se compraba un pollo entero, los patrones de consumo han

³³ Tomado del texto “**la cadena de cereales, alimentos Balanceados para animales, avicultura y Porcicultura en Colombia** Una mirada global de su estructura y dinámica 1991-2005” Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural

cambiado, por cuanto ahora los clientes demandan el pollo en presas, especialmente pierna, pernil y alas, preferiblemente empacadas en bandejas³⁴.

Como se observa en la Tabla 5, la mayoría de las granjas de reproducción-incubación, de engorde, de ponedoras y las plantas de beneficio existentes en el país, se encuentran en los Departamentos de Cundinamarca y Santander, aunque las industrias con mayor productividad y volúmenes diarios se ubican en este último, con producciones diarias superiores a las 50.000 aves.

Tabla 5 Distribución de granjas por Departamentos

DEPARTAMENTO	Granjas Reproductoras e incubación	Granjas de Engorde	Granjas de Ponedoras	Plantas de beneficio
Cundinamarca	38.9	31.9	38.7	29
Santander	30.9	26.8	15.3	12.9
Valle del Cauca	16.7	11.9	15.4	17.7
Antioquia	0.6	6	7.8	6.5
Atlántico	2.6	2.2	1.7	3.2
Total	100%	100%	100%	100%

Fuente: XII Congreso nacional Avícola, agosto 2004

En Cartagena, Medellín, Pereira, Cali y Bogotá hay empresas con producciones que van desde los 15.000 hasta los 35.000 pollos diarios³⁵.

No obstante, la Cadena en Colombia no se encuentra organizada en *clústers*, y por el contrario, cada etapa de la misma es independiente y se encuentran dispersas a lo largo y ancho del Departamento. Según los avicultores, existen

³⁴ Fuente: FENAVI-FONAV.

³⁵ Ibid.

deseconomías de escala que restan capacidad competitiva a la industria: movimiento de materias primas del punto “a” al “b”, que luego implica recorrer nuevamente de “b” a “a” con alimento balanceado, para después retornar a un punto intermedio entre “b” y “a”, con el producto final³⁶, generando sobrecostos de transporte. De hecho, actualmente la mayoría de las materias primas son importadas, por lo que ellas deben recorrer grandes distancias entre los puertos de importación y el interior, donde se encuentran los principales centros productores (Cundinamarca y Santander).

De ahí que haya surgido la “idea” de relocalizar la industria, no solamente de las granjas avícolas sino también de todo el aparato productivo relacionado, de manera que los avicultores se encuentren ubicados en las zonas de producción de materias primas. Se han identificado varias áreas promisorias para la producción de materias primas competitivas, en términos de costos de producción y cercanía a los mercados de consumo: la altillanura y Córdoba³⁷. En el caso de la altillanura, se habla de unas condiciones agroecológicas similares a la de una parte del “cerrado” brasileiro” (noroeste de Brasil), donde se obtienen altos rendimientos por hectárea y bajos costos de producción, por lo que el país observa esa experiencia como digna de emulación.

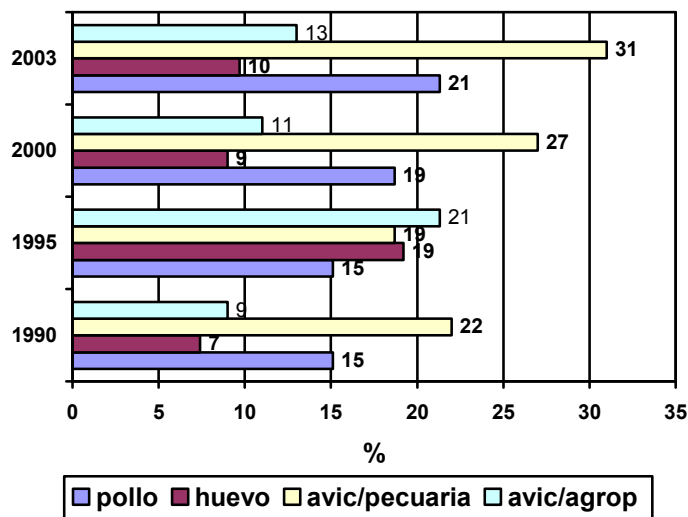
La actividad avícola colombiana ha venido ganando importancia en el valor de la producción agropecuaria nacional, pasando de representar el 9% en 1990 al 13% en el 2003. Dentro de la actividad pecuaria el sector pasó de representar el 22% al 31% entre estos dos años. Actualmente, el pollo representa el 21,3% de la producción pecuaria nacional³⁸. (Gráfica 2).

³⁶ Revista Avicultores No. 107. Bogotá D.C., mayo de 2004.

³⁷ FENAVI. XII Congreso Nacional Avícola, agosto 2004.

³⁸ Existen dos metodologías con las que se calcula el valor de la producción agropecuaria: la del DANE y la de FENAVI. Aquí se toma un promedio simple entre los resultados obtenidos por estas dos entidades, ya que las diferencias son mínimas.

GRAFICO. 2 Participación de la Avicultura en el valor de la producción agropecuaria Nacional



FUENTE: Autores del proyecto

Según cálculos del Observatorio sobre fuentes nacionales (**Tabla 6**), el consumo aparente de pollo en Colombia ascendió a 678.199 Tm. en el año 2003, creciendo en el período 1993-2003 a una tasa promedio anual del 5,7%. Si consideramos que la población ha aumentado a una tasa promedio de 1,9% podemos considerar acelerada la dinámica del consumo de pollo.

La acelerada dinámica de la producción que se registró entre la década de los ochentas y la primera mitad de los noventas, parece haberse detenido desde el año 1996 que, luego de haber crecido a tasas superiores al 10%, empieza a registrar tasas negativas como sucedió en el año 1997. Sin embargo, en 1998 comienza a registrarse una recuperación de esta actividad que se prolonga hasta el 2003, pero con tasas menos dinámicas del 6-7% decenal.³⁹

³⁹ SENA-FENAVI. Caracterización ocupacional de la cadena productiva del sector avícola. Agosto de 2002.

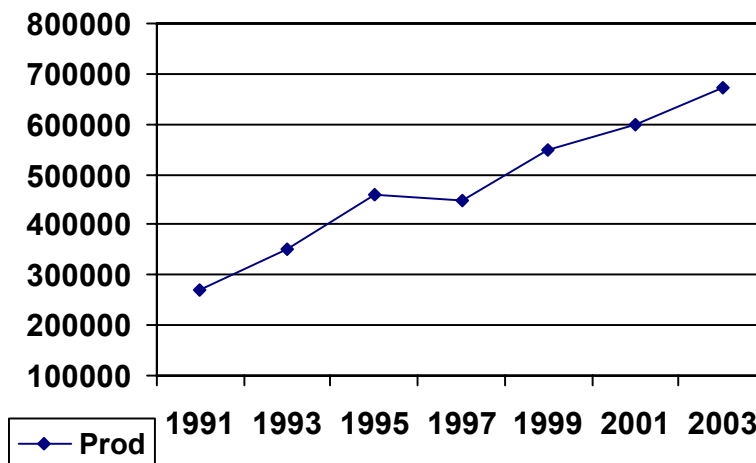
Tabla 6. Consumo estimado de Pollo

Año	Producción (Tm)	Importaciones (Tm)	Exportaciones (Tm)	Consumo total	Consumo. Per –cápita Kg/hab.
1993	360308	10587	20	370895	10.5
1994	406035	9579	0	410305	10.8
1995	442772	10838	24	453634	11.8
1996	444539	13543	0	478081	12.3
1997	448750	12034	0	453784	11.3
1998	482338	5946	0	488284	12
1999	535536	7444	0	542980	13
2000	562744	10005	0	572749	13.5
2001	595566	9512	11	605067	14
2002	647007	5940	30	652347	14
2003	675069	130	0	678199	15.2

Fuente: Federación Nacional De Avicultores (FENAVI), DANE

Esta disminución del crecimiento de la producción puede obedecer a la reducción de los ingresos, que fue notoria a partir de la segunda mitad de la década de los noventa, y a la “saturación” en el consumo, dados los precios relativos con otras carnes, entre otras razones. En este punto es indispensable avanzar un estudio sobre las fuentes de crecimiento de la avicultura en el país y cómo se afecta la producción por el lado de la demanda. (Gráfico 3)

GRAFICO. 3 Producción de carne de pollo en Colombia (Tm)



Fuente. Autores del Proyecto

La balanza comercial de pollo ha sido negativa durante toda la década aunque ha disminuido, pues en el 2003 ella ascendió apenas a -130 Tm. Las exportaciones desaparecieron en el año 1996 para reaparecer en los últimos dos años con un pequeño volumen de 30 Tm. exportadas al Ecuador en el 2002.

Por su parte, las importaciones se han disminuido como resultado de las restricciones arancelarias y para arancelarias, y los componentes de éstas han variado. Mientras que entre 1994 y 1997 se importaba más pollo entero que troceado, entre 1998 y 2001 la tendencia se invirtió importándose más troceado que entero. En los dos últimos años la tendencia se revierte de manera importante, pues se redujeron bastante las importaciones en relación al período inmediatamente anterior y el componente de pollo entero importado ha sido mucho mayor que el de los trozos.

Ecuador fue el único proveedor de carne de pollo a Colombia en el año 2003, con 130 Tm, representadas fundamentalmente por pollo entero. Antiguos proveedores

como Venezuela, que en 1996 representaba el 80% de las importaciones colombianas de pollo, han perdido este mercado desplazados principalmente por Ecuador, igual suerte corrieron Brasil y Chile. es elevada. Si bien Colombia ha venido aumentando su consumo per cápita, al pasar de 8,5 Kg./ Hab. en 1990 a 14,5 Kg./Hab. en 2002, superando al promedio mundial que es de 10,1 Kg./Hab., es uno de los países de más bajo consumo en América y se ubica por debajo de los países del NAFTA, MERCOSUR, la UE-15 y CAN. Así por ejemplo, Venezuela consume 35,8 Kg./Hab., Perú 23 Kg./Hab, Ecuador 16 Kg./Hab. y Bolivia 15,6 Kg./ Hab. Es de destacar que la tasa de crecimiento entre 1992 y 2002 del consumo per cápita de Colombia es la más baja de la región (0,9% frente a 4,9% de la CAN).

En esta perspectiva, Colombia tiene todavía un gran camino por recorrer en lo que se refiere a expansión de la producción y el consumo.

3.3.3 La competitividad de la producción de pollo

El sector de sacrificio de aves de corral se tipifica porque las materias primas utilizadas tienen una alta participación dentro de la producción bruta.

En promedio entre 1992 y 2000 la participación del consumo intermedio dentro de la producción bruta fue del 74%, lo que implica que la agregación de valor no es muy alta, aunque desde 1996 se registra un pequeño incremento (ganó 3 puntos porcentuales).

En términos reales, la inversión neta ha sido positiva con la excepción de los años 1995, 1998 y 2000, y la utilización del personal ha crecido a una tasa del 2% aumentando la ocupación en más de 900 personas entre 1992 y 2000. En este

último año el número de empleos directos generados por la avicultura ascendió a 7.596.⁴⁰

La productividad de esta industria, medida por la producción bruta real generada por empleado, ha sido creciente entre 1992 y 2000, aumentando a una tasa promedio del 6,5% anual, con una leve reducción en el año 2000.

Los costos de producción de pollo de engorde en Colombia, en promedio se encuentra alrededor de los \$2.311 por kilo de carne, es decir, US\$0,81.

Los más altos se registran en Cundinamarca y los más bajos en Santander ⁴¹ (Tabla 7).

Tabla 7. Costos de producción de pollo en Colombia

Departamento	PESOS		DOLARES	
	\$/Kg	\$/pollo	\$/Kg	\$/pollo
Santander	2243	4455	0.78	1.56
Cundinamarca	2428	4824	0.85	1.69
Valle del Cauca	2268	4508	0.70	1.58
Antioquia	2365	4879	0.81	1.00

Fuente: Federación Nacional De Avicultores (FENAVI), DANE

Estos costos son altos si se comparan con los registrados en Brasil que en promedio ascienden a US\$0.46 por kilo en el año 2003 ⁴² .

⁴⁰ FENAVI. Vistazo a la Industria Avícola. 2003.

⁴¹ FENAVI-FONAV.

⁴² Revista Avicultores, No.111, septiembre 2004, p. 9.

Dentro de esta estructura de costos, alrededor del 66% corresponde al alimento balanceado y un 14% al pollito de un día. En otros países como EEUU y Europa, el alimento representa el 71% de los costos de producción del pollo y en países como Brasil y Tailandia pesa alrededor del 85%⁴³.

Los avicultores consideran que el alimento balanceado es un costo fijo muy difícil de reducir, lo que constituye un freno para el cambio tecnológico. Así que con el fin de reducir costos por la vía del pollito de un día, algunos avicultores se han integrado en las fases de incubación y reproducción, y han introducido mejoras genéticas de las razas lo que tiene importantes repercusiones en las fases de levante y engorde⁴⁴. Más recientemente, los mismos avicultores vienen procesando directamente parte del alimento para las aves, avanzando en la integración de la industria.

Las importaciones del pollito de un día vienen descendiendo notoriamente desde 1996, cuando se compraron del exterior 107 Tm. En el año 2003 sólo ascienden a 40 Tm. Por el contrario, las exportaciones han venido en aumento y en el año 2003 se exportaron 411 Tm., principalmente a Venezuela. En esta perspectiva, se puede afirmar que este subsector se ha convertido en sustituidor de importaciones y ha logrado convertirse en exportador neto. En efecto, la producción de pollitos y pollitas ha venido en aumento, creciendo a una tasa promedio de 3,5% anual y en el año 2003 ascendió a 457 millones de unidades.

Por otro lado, según el gremio de los avicultores (FENAVI), en vista de que los insumos alimenticios han representado un alto porcentaje dentro de los costos de producción de las empresas avícolas, la investigación para obtener un adecuado

⁴³ USA Poultry & Egg Export Council. Visión Estadounidense frente al TLC. En XII Congreso Nacional Avícola, agosto 2004.

⁴⁴ YEMAIL, Beatriz. Colombia: Cadena productiva de Cereales Forrajeros – Alimentos Balanceados – Avicultura–Carne de Pollo y Gallina. Programa de estudio: La Industria de América Latina ante la Globalización Económica. Tercera fase. División de Estudios Sectoriales UDE–DNP. Bogotá, 1999.

balance de las raciones nutritivas para las aves se desarrolló de manera paulatina por algunas empresas, con el objeto de aumentar la eficiencia por medio de la reducción de costos, no sólo en los alimentos, sino en el uso de equipos, superficie por animal y control sanitario.

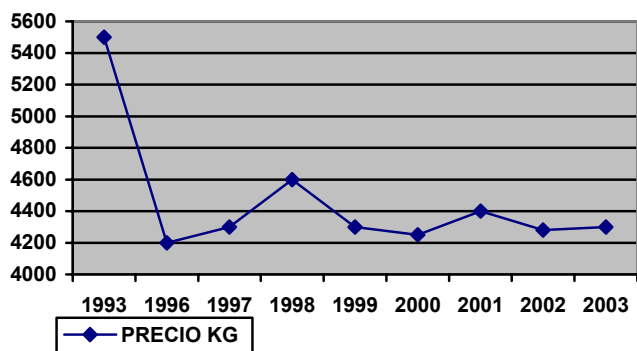
Es así como los adelantos de una línea de investigación sobre las dietas, ha permitido tener avances importantes en la competitividad del producto. Por un lado, se pasó de 3 Kg. de alimento necesarios en 1983 para obtener 1 kilo de carne de pollo, a 1,8 Kg. En la actualidad, y de un tiempo cercano a los 2 meses en ese mismo año, se pasó a que actualmente se necesiten 42 días para engordar un pollo en galpón. Así mismo, la mortalidad en el ciclo del pollo de engorde se ha reducido, pasando de 6,5% en 1983, a 4,5% hoy día, y de un peso corporal de 1,8 Kg. a 1,95 Kg.⁴⁵ .

3.3.4 Precios nacionales

Los precios al consumidor de carne de pollo desde 1993 se han visto reducidos en términos reales, a una tasa anual del -2%, lo que le ha permitido disminuir su precio relativo frente a otras carnes sustitutas. (Gráfica 4)

⁴⁵ Federación Nacional de Avicultores de Colombia - FENAVI.

GRAFICO. 4 Precio real de carne de pollo al consumidor



Fuente. Autores del Proyecto

El precio relativo de pollo en canal ha sido descendente en términos generales con respecto a la res en canal y al cerdo, indicando que este renglón de la actividad pecuaria ha ganado competitividad con respecto a los otros dos.

En términos reales (pesos de 2003) tanto los precios del pollo al consumidor como al productor han tendido a la baja, pero la caída en los precios al productor ha sido mayor, lo que indica que esta tendencia no se ha transmitido totalmente a los precios al consumidor. En esta perspectiva, se puede plantear la hipótesis de que las mejoras en la competitividad en la producción de carne de pollo no necesariamente se trasladan al consumidor final. Esta situación se podría explicar, entre otras razones, por la estructura de protección que se presenta en el mercado interno del pollo frente a la competencia internacional y por la intermediación del comercio.⁴⁶

Este comportamiento tan errático de los precios al productor se explica principalmente por el comportamiento del tipo de cambio que afecta los precios de las materias primas y de los demás insumos importados (genética, bienes de

⁴⁶ FENAVI-FONAV. Programa de Estudios Económicos. Balance Anual. Diciembre de 2004.

capital). No obstante, también cabe la posibilidad de la transmisión de la volatilidad de las materias primas dado que el efecto estabilización de la franja no es total.

3.3.5 Precios internacionales

El nivel de protección ofrecido al pollo entero nacional ha permitido que se mantenga una diferencia sustancial entre el precio internacional y el colombiano, aún comparando ambos precios en un mismo punto geográfico, lo que se hizo internando (sin incluir el arancel) los precios de Brasil y EE UU a Bogotá. Para Colombia se tomó el precio de carne de pollo sin vísceras reportado por SIPSA para el mercado de Bogotá.

En el comparativo con el precio del pollo ESTADOUNIDENSE, los precios nacionales se ubican muy por encima a lo largo de todo el período, aunque esta diferencia se ha venido acortando, gracias a la reducción del precio nacional y a la tendencia creciente de los precios de Brasil sobretodo en los últimos años.

En efecto, la protección nominal, definida como el diferencial entre los precios nacionales e internacionales, se ha venido reduciendo al pasar del 64% en 1998 al 22% en el 2003, la cual a su vez es una magnitud superior al arancel derivado de la aplicación de la franja, que para este año fue de 15% .

Esta mayor protección es posible debido a que entre los instrumentos para la protección del pollo colombiano no sólo se encuentran los aranceles del SAFFP (que hasta 2003 aplicaba los establecidos para la franja de maíz amarillo), sino también políticas como los vistos buenos para las importaciones y los convenios de absorción de la producción nacional de pollo, que lograron impedir en buena medida que entrara pollo extranjero al mercado nacional⁴⁷.

⁴⁷ FENAVI. Vistazo a la Industria Avícola. 2003.

Sin embargo, la preocupación de la industria avícola colombiana sigue vigente, pues afirma que aún si importara su materia prima (maíz y soya) con cero aranceles, sería desplazada por el pollo de países extranjeros en un escenario abierto.

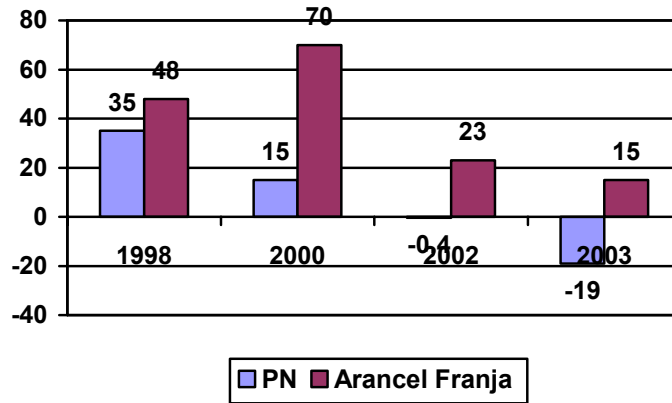
Recientemente, el pollo entero se trasladó de la franja del maíz amarillo a la de trozos de pollo, con el fin de recibir una protección arancelaria superior, quedando la industria nacional protegida del ingreso de pollo extranjero, ya sea directo, o por fenómenos de triangulación a través de Venezuela, siempre y cuando, el precio de ese producto (una vez internado) sea inferior al colombiano ⁴⁸ .

En el Acuerdo CAN – MERCOSUR, recientemente firmado, al pollo se le dio trato de producto sensible, por lo que su cronograma de desgravación arancelaria va a 15 años, y se realizará únicamente sobre el componente fijo del arancel, lo que permite la vigencia y permanencia del mecanismo de estabilización de la franja.

Por otro lado, en el comparativo con los precios del pollo de EE UU, se puede observar que se ha dado una verdadera convergencia entre los precios nacionales y del pollo entero de los EE UU. De hecho, en los últimos meses, Colombia ha ganado mayor competitividad, con precios inferiores a los del producto norteamericano. De ahí que la protección nominal haya pasado de 35% en 1998 a -19% en el 2003. (Gráfica 5).

⁴⁸ Revista Avicultores No.107. Mayo de 2004. La Decisión 579 (modificatoria de la 371), por medio de la cual se traslada el pollo entero, de la franja del maíz amarillo, a la franja de trozos de pollo. En concreto, la medida, que entró en vigencia el 16 de mayo de 2004, habla de gallos y gallinas, sin trocear frescos o refrigerados (posición 02071100) y de gallos y gallinas, sin trocear, congelados (posición 02071200).

GRAFICO. 5 Protección nominal del pollo entero colombiano



Fuente. Autores del Proyecto

Para señalar, que en el mercado norteamericano el consumo de carne de pollo se centra prácticamente en el consumo de la pechuga, por lo que los cuartos traseros del animal y demás trozos comestibles se convierten en el potencial de exportación de este país, situación que trasciende el diferencial de precios, pues los cuartos traseros resultan con precios extremadamente bajos (tabla 8). A esta situación, se suma el hecho que Estados Unidos cuente con subsidios a la producción de maíz amarillo.

Tabla 8. Colombia - Estados Unidos. Precio Promedio en dólares 2001-2004

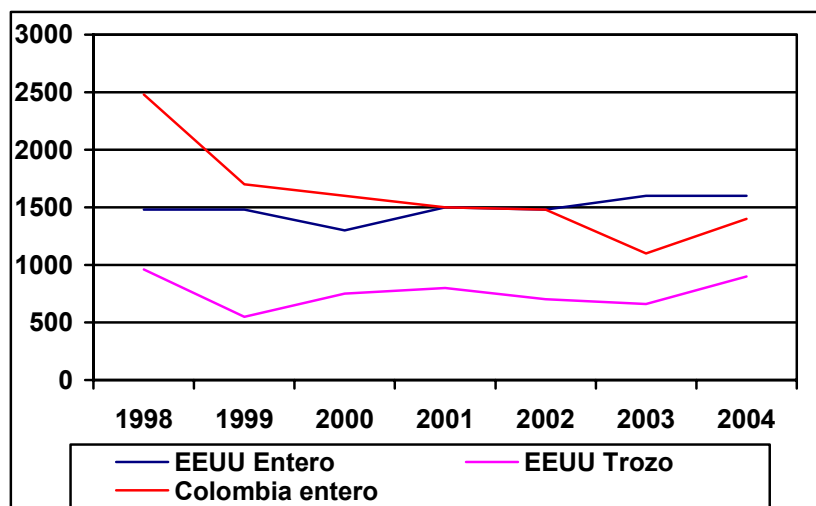
Producto /	Alas (Kg)		Pechuga (Kg)		Pernil con rab(Kg)		Pollo entero (kg)			
	País	Colombia	USA	Colombia	USA	Colombia	USA	Colombia	USA	
2001		n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	1.5	0.58	1.47	1.14
2002		n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	1.38	0.42	1.36	1.05
2003		1.13	1.62	1.63	1.85	1.24	0.53	1.22	1.21	
2004 ^p		1.21	2.54	1.8	2.46	1.29	0.74	1.33	1.63	

Fuente: FENAVI

Sin embargo, no es así para el caso de los trozos de pollo, que según los avicultores, no solo afectarían el mercado de los trozos colombianos, sino también entrarían a competir con el pollo entero nacional.

Como se observa en la Gráfica 6, los trozos norteamericanos presentan unos niveles de precios muy por debajo del pollo entero nacional, lo que se explica por la particularidad del mercado de EE UU, donde el consumidor prefiere la pechuga y alas del pollo, y desecha las piernas y muslos del animal.

GRAFICO. 6 Precios del pollo internado a Bogotá (US\$/Ton)



Fuente. Autores del Proyecto

Lo anterior es un patrón que distorsiona la estructura del mercado internacional, en la medida en que estas presas se realizan a bajos precios, lo que las hace muy competitivas en todo el mundo.

3.4 TROZOS DE POLLO

Para el comercio estadounidense o estadounidense los trozos de pollo son todos aquellos cortes diferentes a la pechuga, alas y los pollos enteros; Dentro de esta definición se encuentran, entonces, vísceras, piernas, perniles, muslos, patas y algunas partes del ala, entre otras piezas.

3.4.1 PRODUCCIÓN

Según datos de la FAO⁴⁹ 2003 Estados Unidos fue el primer productor de carne de pollo del mundo, con 8.68 millones de animales sacrificados, lo que representa el 19% de la producción mundial. En el mismo período representó el 47% del total, producido en el continente americano, seguido por Brasil con el 27%, México con 6%, Canadá con 3% y Colombia con el 2%; estos cinco países produjeron en 2003, el 87% de población total de pollos, en ese año.

En los estados de Georgia (GA), Arkansas (AR), Alabama (AL), Mississippi (MS), Carolina del Norte (NC), Texas (TX) y Maryland (MD), se crió en 2003, el 76% del porcentaje acumulado del 88%, en la producción de estos estados, al sumar a los levantes de Virginia(VA), Delaware (DE), Oklahoma (OK) y Carolina del Sur(SC), se alcanza un pollo de engorde estadounidense; en la carne de pollo en América.

Esta composición en los patrones de producción, fue similar entre 2002 y 2003 con excepción de Colombia, que entre 2000 y el 2002 presentó una cifra inferior a la de la producción estadounidense y Venezuela, que solo fue superada en 2003. La producción de pollo en Estados Unidos⁵⁰ se concentra en los estados de la costa este y en algunos de la zona centro del país.

La ubicación cercana al mar de los principales estados productores de carne de pollo, permite una salida fácil y económica del producto a los diferentes puertos del Atlántico para atender a los compradores del exterior, y un acceso cómodo a las materias primas avícolas, que son suministradas por los estados centrales del país.

⁴⁹ FAO. FAOSTAT. Cifras de producción de ganado primario (En línea). En <http://faostat.fao.org/faostat/collections?version=ext&hasbulk=0&language=ES>

⁵⁰ Las cifras de animales criados en Estados Unidos y que se citan en este documento corresponde a los denominados Broilers, que son los pollos destinados a la producción de carne; los animales destinados a la producción de huevo o a otros propósitos no son tenidos en cuenta.

3.4.2 CONSUMO

Los estadounidenses prefieren y consumen casi exclusivamente la pechuga y las alas de pollo, cortes que cumplen con dos características muy apreciadas: ser carne blanca y no ser cuartos traseros, considerados perjudiciales para la salud, al estimarse que en éstos se recogen remanentes de productos químicos, que el ave pudo haber consumido durante su etapa de engorde.

Esta distorsión en el consumo es evidente a través de dos fenómenos; el primero, la composición de las exportaciones estadounidenses de productos avícolas comestibles y, el segundo, los precios domésticos de los cortes de pollo dentro de Estados Unidos.

Los trozos de pollo congelados o enfriados exportados a Canadá, México, Japón y Bermudas, en los últimos cuatro años representan entre el 77% y 80% de las exportaciones de carne de pollo comestible, si a este corte se suman los trozos frescos o enfriados esta participación aumenta y se ubica entre el 86% y el 88% del total de las ventas avícolas a otros países.

Según un estudio realizado⁵¹, otra forma de identificar el consumo parcializado hacia dos tipos de cortes, es a través de los precios domésticos estadounidenses. Para reconocer estas distorsiones en el estudio se tomó el promedio anual de los precios de mercado de los cortes de carne de pollo en el canal mayorista de Nueva York y en el de Corabastos⁵². Dado que la pechuga es, en la mayoría de los casos, el corte de mayor valor, su precio se asumió como el 100% para, que con este referente, fuera posible identificar qué peso porcentual tiene el precio de cada corte, respecto al precio de mercado de la pechuga con hueso.

⁵¹ PRECIOS DE LOS TROZOS DE POLLO EN ESTADOS UNIDOS,
[/www.cci.org.co/publicaciones/Precios%20internacionales/](http://www.cci.org.co/publicaciones/Precios%20internacionales/)

⁵² Centro de abastos mayoritario colombiano ubicado en Bogotá.

El resto de las exportaciones está compuesto por carne de pollo preparada (partidas, Pasta de pollo, pollo molido, productos presazonados, precocidos o ahumados y otros); y carne de pollo sin cortar fresca, congelada o enfriada.

Lo anterior evidencia que los trozos de pollo no son apreciados en el mercado doméstico, por lo cual son exportados congelados y frescos a destinos como Rusia, Hong Kong, China y México; en Nueva York las alas de pollo sin costillar son mucho más apreciadas que en Corabastos, pues su valor respecto a la pechuga es inclusive mayor que la cotización de la misma pechuga así es que en los años 2001 (4.1% más cara) y 2004 (4,2% más cara); y, mientras que el precio de las alas en Corabastos se ubica en del rango de 72% y 75% del valor de la pechuga en Bogotá, en Nueva York se encuentra entre el 85% y el 141%. En Nueva York el precio de la pierna con muslo se valora entre un tercio (35%) y un medio (56%) de la cotización de la pechuga en los cuatro años estudiados, mientras que en Bogotá este mismo corte vale casi tanto como la pechuga, pues su valoración oscila entre el 93% y el 98%.

Con los muslos de pollo ocurre algo similar, pues su precio relativo a la pechuga se encuentra en Nueva York, entre 33% y el 56%, en tanto que en Colombia, el precio de este corte alcanza a ser el 86% del precio de la pechuga.

Al replicar este ejercicio con los cuartos traseros del animal, también se manifiesta la diferencia entre las estructuras de consumo. En conclusión, el análisis anterior evidencia una distorsión en los precios domésticos norteamericanos, proveniente del consumo desmedido por unas partes del pollo, que por su alta demanda tienen precios mayores, mientras que otras son prácticamente desechadas por su reducida demanda, y por lo tanto sus precios son extremadamente bajos.

Por otra parte, la valoración de las menudencias en ambos mercados sigue un comportamiento similar. No obstante son un poco más apreciadas en Corabastos

con un rango de valor relativo a la pechuga entre el 16% y el 19%, frente a un intervalo de valoración en Nueva York de entre el 11% y el 17%.

3.4.3 COMPORTAMIENTO DE LOS PRECIOS INTERNOS

Para identificar los ciclos anuales de los precios domésticos de trozos de pollo en Estados Unidos, es útil el índice estacional el cual se calcula con base en información de los precios mayoristas semanales entre el año 2000 y el 2004, en los mercados de Nueva York y Bogotá⁵³.

Los precios más altos de la carne de pollo en Estados Unidos se presentan en primavera y verano; y los más bajos se observan en invierno. Este comportamiento está asociado a los ciclos productivos, los cuales a su vez son marcados por las cuatro estaciones del año. Es así como un ciclo de precios bajos se inicia en septiembre, cuando los precios caen precipitadamente hasta diciembre. Es importante anotar que además de ser época de invierno donde el consumo de proteínas se mantiene o cede ante el de azúcares y carbohidratos que brindan calorías, también se celebra en Estados Unidos, el 1 de noviembre, el día de acción de gracias, situaciones ambas que inducen a los productores de pollo a reducir el número de animales en engorde, pues sus precios en esta época son bajos.

Los precios recuperan su valor en los últimos meses del invierno, para subir paulatinamente a su mayor nivel entre los meses de mayo y julio, que coinciden con meses calurosos en Estados Unidos.

⁵³ / Los índices estacionales de las series de tiempo permiten identificar en que periodos (meses, trimestres, etc) la variable en estudio tiene un comportamiento diferente al de su promedio o a su valor de largo plazo y por lo tanto evidencia ciclos o comportamientos repetitivos; la variable se comporta como su promedio cuando el índice es 100; si está debajo de su promedio, el índice es inferior a 100 y si está arriba de su promedio, el índice es mayor que 100.

Este índice estacional también da una idea de la variación de los precios del pollo estadounidense frente al colombiano; mientras que en Nueva York la pechuga y la pierna con muslo son 20% más caros en verano, que su precio promedio o de largo plazo, y un 20% más baratos en invierno, los precios de los mismos cortes en Corabastos son máximo 3% más baratos o más caros que su valor promedio, cuestión que se explica en los factores determinantes del ciclo productivo en Colombia (celebración de la Semana Santa, vacaciones de mitad de año y festividades de fin de año), que permiten a los productores ajustar rápidamente sus niveles de producción ante los cambios en la demanda, sin preocuparse por grandes variaciones climáticas, que si son un factor a considerar por los productores y comercializadores estadounidenses

El coeficiente de variación de los precios mayorista de Nueva York para pechuga es de 27%, y para pierna con muslo es de 18%, mientras que para Corabastos (Bogotá) es de 16% para pechuga y de 15% para pierna pernil con rabadilla.

La distorsión en el consumo de carne de pollo en Estados Unidos, hace que los mercados externos donde las vísceras y los cuartos traseros son consumidos, sean atractivos para los productores estadounidenses que los venden a bajos precios en los mercados domésticos o a sus socios comerciales; sin embargo, para el caso de Colombia, aún se mantiene el Sistema Andino de Franjas de Precios, que para la franja de trozos de pollo tiene un arancel del 99% (a febrero de 2005), lo que protege a la Industria nacional.

Sin embargo, esta medida es susceptible de ser modificada ante la firma del TLC, lo que tendría consecuencias no solo para la avicultura colombiana, sino para las industrias que proveen la materia prima para los alimentos avícolas. Lo anterior conduce a que Estados Unidos debe sopesar la pérdida de mercado para sus granos, frente a una eventual ganancia de consumidores de trozos de pollo y, de la misma forma, la Industria avícola nacional debe reflexionar sobre cambios

productivos (por ejemplo sustitución de materias primas para la elaboración de alimentos concentrados), y estructurales (constituirse en una Industria fuerte con empresas apoyadas en la integración vertical) que le permitan, paulatinamente, ganar la competitividad necesaria.

3.5 SECTOR HUEVO

Colombia en el contexto mundial Colombia ocupa el puesto 28 en la producción mundial de huevo pese a que su participación es marginal (0,6%). En el contexto americano ocupa el puesto 6 con una participación del 3%.

Según datos de la FAO, el crecimiento de este sector entre 1993 y 2003 fue a una tasa del 0,6% promedio anual, la cual es superior a la de la UE-15, pero muy inferior a la mundial (3,6%) y a la de los bloques NAFTA, MERCOSUR y CAN.

Los mayores productores en el mundo son China y Estados Unidos que concentran el 49% de la producción, pero solamente el 14,4% de las exportaciones. Los principales exportadores son Países Bajos, Malasia, Bélgica-Luxemburgo, China y Alemania, que concentran el 61% del total de las mundiales. Vale la pena observar cómo la dinámica de las exportaciones mundiales es muy lenta con una tasa de crecimiento promedio anual del 2,1% que contrasta con la tasa de producción del 3,9%.

En la sub-región andina, Colombia es el principal productor con 325.000 Tm. en el año 2003 que representan el 40% de la producción del grupo y que duplica la de Perú y Venezuela quienes representan el 23% y 22%, respectivamente. Sin embargo, se debe resaltar que estos dos países vienen creciendo más aceleradamente con tasas del 5,2% y 2,9%.

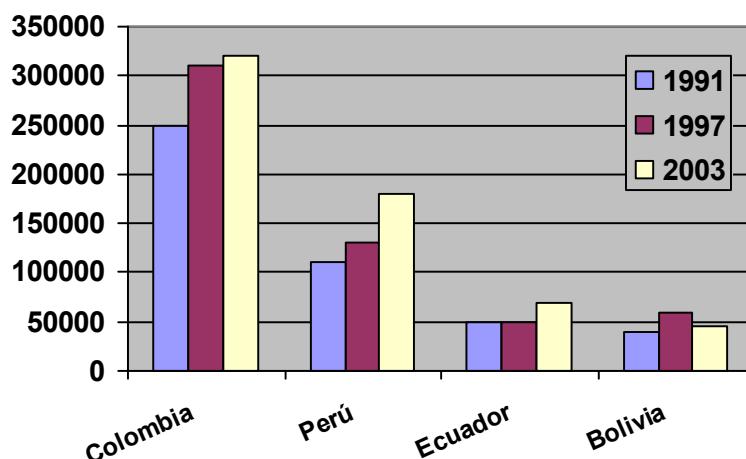
Según información de la FAO, resaltan las pérdidas en productividad que registra la avicultura de huevos colombiana en el concierto mundial, sobre todo en los últimos tres años. Si bien el número de kilogramos de huevos que se obtienen por ave en Colombia en el año 2003 (13 Kg./Ave) es superior al registrado por el mundo (10,4 Kg./Ave), la CAN (12 Kg./Ave) y MERCOSUR (7,5 Kg./ Ave), está muy por debajo de la UE-15 (16,6 Kg./Ave) y el NAFTA (14,3 Kg./Ave) y se encuentra en un proceso de descenso, decreciendo en el período 1993-2003 a una tasa anual del -1,2%.

3.5.1 Producción y Consumo

En el valor de la producción pecuaria nacional, el huevo ha aumentado su participación pasando de representar el 7,4% en 1990, al 9,7% en el 2003. (Gráfica 7, en producción y consumo de Carne de pollo). La producción de huevos en Colombia se encuentra dispersa entre un gran número de productores, con escalas que van desde 500 hasta más de 500.000 ponedoras y se distribuye de la siguiente manera: Región central (Cundinamarca, Tolima, Huila y Meta) 35,8%, Santander, 24,7%, Valle, 21,5%, Costa Atlántica, 5,1%, Antioquia, 9,3%, Eje Cafetero, 4,3% y Oriental 1,9%. En los últimos años se ha registrado el traslado hacia la producción de huevo rojo (67%) fundamentada en la preferencia del consumidor por este producto ⁵⁴ .

⁵⁴ FENAVI-FONAV.

GRAFICO. 7 Producción de huevo (tm) 2003



Fuente: FENAVI

Los costos de producción se encuentran alrededor de los \$2.002 por kilo de huevos que en promedio equivale a US\$0,70 por kilo. Los más altos se generan en Cundinamarca y los más bajos en Santander. (Tabla 9).

Tabla 9. Costos de producción de huevo en Colombia 2003

Departamento	pesos		Dólares	
	\$/Kg	\$/unidad	US\$/Kg	US\$/Unidad
Santander	1926	115	0.67	0.004
Cundinamarca	2133	128	0.75	0.04
Valle del Cauca	1963	118	0.69	0.69
Antioquia	1990	119	0.70	0.04

Fuente: FENAVI

Al igual que en el caso del pollo, el desarrollo de la avicultura ha conllevado mejoras en la productividad del huevo. Actualmente, una pollita de un día

levantada durante 120 días, inicia un ciclo de postura de 60 semanas. Por tanto, en un año, es decir, en aproximadamente 52 semanas, esta gallina alcanza la cifra de 305 huevos, lo que daría casi 6 por semana, o, lo que es lo mismo, 1 huevo cada 1,19 días⁵⁵.

En cuanto a la comercialización de la producción, los canales de distribución del huevo involucran al productor, a los distribuidores y comercializadores mayoristas y minoristas (supermercados, tiendas y plazas) y al consumidor.

Sin embargo, el canal más utilizado es el mayorista, bajo control de comerciantes independientes, quienes manejan 61% del mercado, seguido por el canal “tienda a tienda”, la industria, los supermercados y los submayoristas.

El huevo manejado por los mayoristas también se distribuye en su mayoría por el canal “tienda a tienda”. Del grupo de los mayoristas también hacen parte las granjas asociadas en comercializadoras, o granjas que cuentan con su propia comercializadora ⁵⁶ .

La tienda de barrio compite con los supermercados en una relación de casi tres por uno. Cifras consolidadas por la empresa Nielsen (1998), indican que en Colombia existía una amplia participación (47%) del comercio tradicional en el mercado, comparado con México (39%), Chile (35%), Argentina (33%) y Brasil (16%)⁵⁷.

El consumo aparente de huevo en Colombia, según cálculos del Observatorio Agrocadenas sobre la base de fuentes nacionales, ascendió en el año 2003 a 448.713 Tm, creciendo durante la última década a una tasa promedio anual del

⁵⁵ www.avicolacolombiana.com

⁵⁶ Op. Cit., La Avicultura en Colombia, 2002. FENAVI-FONAV.

⁵⁷ Ibid.

3,5%, tasa bastante elevada si consideramos el crecimiento poblacional de 1,9%.
(Tabla 10)

Tabla 10. ESTIMACION DEL HUEVO EN COLOMBIA

Año	Producción (TM)	Importaciones (TM)			Exportaciones (TM)			Cons. (Tm)	Cons. per- cápita Kg /hab.
		Huevo Fértil	Huevo	Tot	Huevo fértil	Huevo	Total		
1993	299538	1637	69	1700	238	798	1006	300208	8.1
1994	326264	1093	117	1210	378	109	487	328927	8.7
1995	343794	3428	188	3612	2219	13	2232	345174	9.0
1996	355781	1050	200	1250	205	0	05	356808	9.1
1997	379140	1323	371	1694	1404	0	1404	379430	9.5
1998	394504	1207	849	2150	724	0	74	383936	8.7
1999	401641	101	2131	2232	628	599	1225	402649	9.7
2000	386399	658	6479	7138	1381	2000	3970	390165	9.2
2001	425872	1708	7825	9633	2523	225	2748	432857	10.0
2002	109627	116	7613	7729	1417	0	1417	415989	8.5
2003	448967	78	1090	1168	705	717	1422	448713	10.1
Crecimi(%)	3.4	-27.1	45.9	11.1	12.8	9.7	10.9	3.5	1.7

Fuente: FENAVI, DANE

La producción, que representa casi el 100% del consumo aparente, creció en la década a una tasa ligeramente inferior (3,4%). Entre 1993 y 2003 la producción aumentó en 150.000 Tm. Como se observa en la Gráfica 19, este sector ha mantenido su dinámica de crecimiento, pese a un deterioro en los años 2000 y 2002.

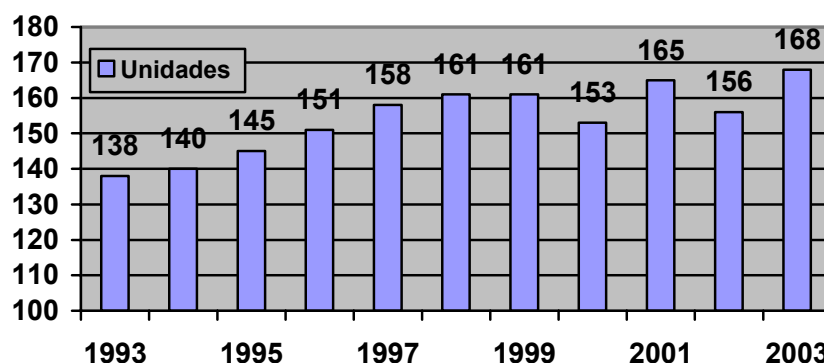
La balanza comercial ha sido deficitaria durante toda la década, con excepción del último año. Ello obedece a que las importaciones han crecido en forma sostenida

(11,1% anual) ascendiendo en el 2003 a más de 1.000 Tm. Las exportaciones que también vienen creciendo aceleradamente (11% anual) lo hacen en menor proporción que las importaciones y en el 2003 alcanzaron la cifra de 1.422 Tm.

Las importaciones provienen principalmente del Ecuador (97% en el 2003). El destino de las exportaciones colombianas en huevos frescos y fértiles es Venezuela, aunque también se ha exportado marginalmente a otros países.

El consumo per cápita de unidades de huevo en el país, según datos de FENAVI, ha venido creciendo y actualmente asciende a 168 unidades/Hab./ año.(Gráfica 8).

GRAFICO. 8 Consumo pércápita de huevo en Colombia (unidades)

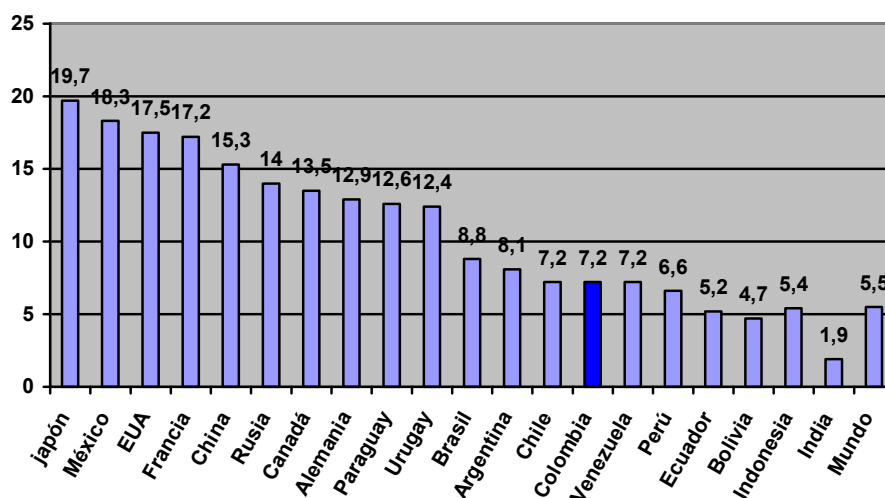


Fuente: FENAVI, DANE

No obstante, según información de la FAO, el consumo per cápita que en 1993 era de 7,4 Kg./Hab. decreció en el 2002 ubicándose en 7,2 Kg./Hab. En este año, el consumo de Colombia se ubicaba casi al nivel del promedio mundial y de los países del MERCOSUR y por encima del promedio de la CAN (6,7 Kg./Hab.). Sin embargo, esta cifra sigue estando por debajo de los principales países productores y los bloques comerciales como la UE-15 y el NAFTA.

De los países andinos, Colombia es el que posee el mayor consumo per cápita aunque la dinámica ha sido menor que la de Perú y Venezuela, lo que significa que, de conservarse esta tendencia, en un futuro cercano estos dos países podrían alcanzar a Colombia. (Gráfico 9).

GRAFICO. 9 Consumo per cápita de huevo, 2003 (kg/ hab)

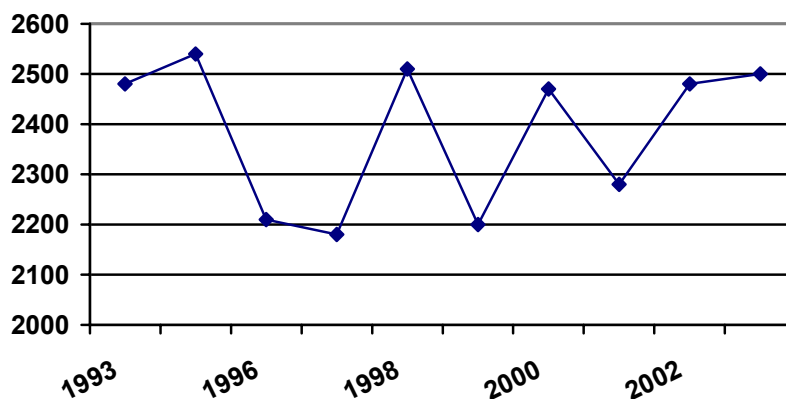


Fuente: FENAVI, DANE

En esta perspectiva, Colombia tiene todavía una gran posibilidad de expansión del consumo y de seguir con ese ritmo de crecimiento en la producción promedia, podría ubicarse entre los países líderes de la Región. En términos reales (en pesos de 2003), los precios al consumidor del huevo no han tenido una clara tendencia, oscilando entre \$3.100 y \$3.500 por kilo.

Como puede observarse en la Gráfica 10, los precios al productor de huevos han crecido a ritmos proporcionalmente más altos que los de la carne de pollo y, lo que indica que este sector opera con márgenes superiores a los demás sectores.

GRAFICO. 10 Precio real del huevo (\$/Kg)



Fuente: FENAVI, DANE

3.5.2 Precios internacionales

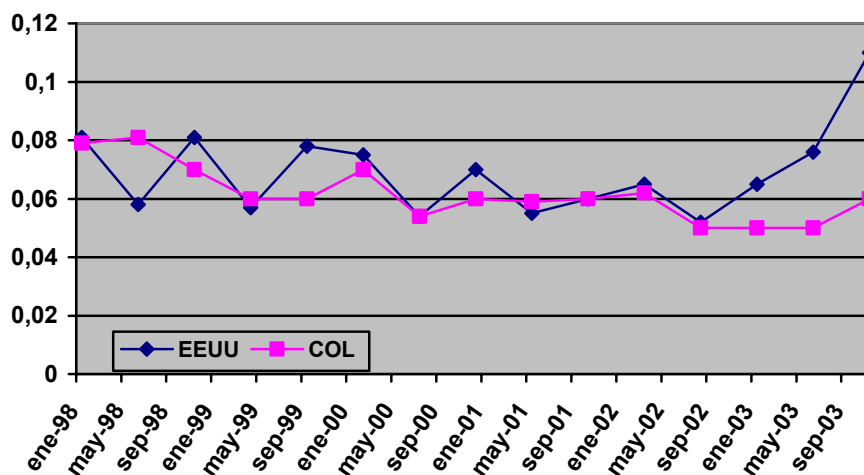
En la práctica, el huevo no se considera un bien transable debido a que sólo se exporta el 2% de su consumo aparente mundial, y normalmente su comercio se restringe a mercados de frontera. Por tanto, sus precios dependen básicamente del comportamiento del mercado nacional y, de una u otra manera, del mercado de los países vecinos.

En términos generales, el precio nacional se ha reducido a lo largo del período analizado (enero de 1998 a diciembre de 2003);.

Haciendo abstracción de la no transabilidad del huevo, como indicativo se presenta un comparativo de los precios al por mayor de Colombia y EE UU. Como se observa en la Gráfica 11, los precios norteamericanos son muy volátiles, lo que puede obedecer a problemas de oferta y demanda en su mercado interno. Sin embargo, en el último año se observa que los precios del huevo norteamericano

están tendiendo al alza, haciendo al colombiano más competitivo. Pero por las características del producto, esta relación realmente no tiene implicaciones sobre el mercado interno.

GRAFICO. 11 Precios del huevo rojo al por mayor Colombia vs Estados Unidos (\$US/unidad)



Fuente: FENAVI, DANE

3.6 LA PRODUCCIÓN DE ALIMENTO BALANCEADO PARA ANIMALES (ABA)

Una vez se ha definido la fórmula adecuada para cada clase de alimento balanceado, las materias primas seleccionadas, que se han almacenado en silos o en bodegas, pasan a premolido y se realiza el proceso de homogenización del producto, el cual consiste en añadirles otros ingredientes como minerales, vitaminas y colorantes. Si el alimento va a ser vendido como harina, pasa enseguida a empaque. Si se va a venderse como granulado, previamente pasa a un proceso de granulación, en que la harina se convierte en *pellets* o gránulos.

La producción de Alimento Balanceado para Animales en Colombia (ABA) se distribuye en seis grandes sectores: la principal va dirigida para aves que representa el 64,3%, para porcinos el 15,5% y para vacunos el 11%. La restante se distribuye entre alimento para perros y gatos, para peces, para equinos, para conejos y preparaciones especiales.

La dinámica de producción del ABA se explica fundamentalmente por el comportamiento de la producción de pollo y huevo. Entre 1993 y 2001, el crecimiento promedio anual de la producción de alimentos balanceados para animales fue de 4% ascendiendo a 2.707.433 Tm. en el año 2001. No obstante, las cifras de la Encuesta Manufacturera recogen fundamentalmente la producción de marca y no contempla la producción propia que realizan los diversos⁵⁸ sectores pecuarios del país. En particular, la avicultura ha avanzado en procesos de integración incorporando en el mismo la elaboración de su propio alimento. En esta perspectiva, las cifras del DANE pueden estar subvaluadas. Sin embargo, no se conoce la producción de alimento directa de los sectores pecuarios por lo que a continuación se presentan solamente esas cifras oficiales.

⁵⁸ Cadena de cereales, alimentos balanceados para animales, avicultura y porcicultura

Tabla 11 Consumo de alimento Balanceado para animales en Colombia (2003)

Año	Producción (Tm)	Importaciones	Exportaciones	Consumo
1993	1872788	1047	392	1874228
1994	2085994	841	379	208456
1995	2364545	5684	679	2369649
1996	2561552	7275	815	2568093
1997	2495438	7027	358	2499107
1998	2601277	3153	472	2665958
1999	2490863	47368	812	2537419
2000	2606256	109000	811	2714445
2001	2707433	210638	1214	2926858
Crecimiento	4.9%	50%	11.8%	4.8%

Fuente: DANE, cálculos Agrocadenas.

Como se observa en la Tabla 11, las importaciones de concentrado extranjero son reducidas, explicable tanto por el grado de protección con el que ha contado, equivalente al arancel derivado de la franja de maíz amarillo dado su carácter de “vinculado”, como por las restricciones de almacenamiento prolongado y por los costos de transporte. Sin embargo, desde el año 1999 se reporta un déficit creciente de la balanza comercial de este producto reflejado en un aumento inusitado en las importaciones.

En efecto, mientras en el año 1993 el déficit de la balanza era de 1.455 Tm., en el 2001 ascendió a 219.424 Tm., cifra que representa el 7,6% del consumo aparente de ABA.

Cabe anotar que en el 2003 este déficit disminuye a 152.702 Tm., cifra más alta que la registrada en el 2000. Las importaciones son fundamentalmente premezclas o núcleos para la preparación de alimento balanceado para animales.

3.6.1 Precios

En la producción de pollo de engorde, el ABA pesa alrededor del 66% de los costos de producción, lo que implica que el comportamiento de los precios de este producto tiene una significativa influencia sobre los precios de los bienes finales, principalmente en la carne de pollo.⁵⁹

Los precios del alimento preparado para aves crecen a un ritmo superior a los precios de la carne de pollo, lo que implica una reducción de los márgenes con que opera la producción de carne.

Esta diferencia en los comportamientos de precios ha sido enfrentada por la avicultura, incrementando el rendimiento de carne por unidad de alimento balanceado y mediante la elaboración de su propio alimento.

De hecho, algunas de las empresas productoras de pollo se han integrado con la producción de alimentos para animales, montando plantas procesadoras y realizando alianzas estratégicas con compañías que comercializan las materias primas necesarias para la producción de ABA.

El sector de alimento balanceado para aves se caracteriza por la baja participación del valor agregado dentro de la producción bruta, que en el año 2000 fue de sólo el 15%, cifra que contrasta con la de todo el sector de fabricación de productos alimenticios que es del 33% y el total nacional del 44%. Esto obedece a la simplicidad del proceso productivo implícito en la fabricación de concentrado que consiste principalmente en la mezcla de materias primas, el empaque y distribución del bien final. El valor agregado generado por este subsector, entre 1992 y 2000, ha crecido en términos reales a una tasa del 1,7% anual y, a su vez,

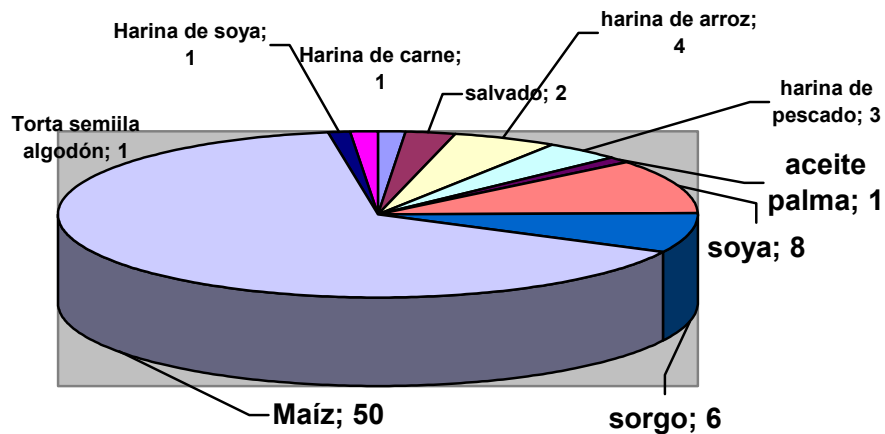
⁵⁹ Encuesta Anual Manufacturera – DANE.

su participación en la producción bruta del mismo disminuyó pasando de 18% a 15%.

Una formulación típica para la elaboración de alimentos balanceados para animales está compuesta por un sin número de materias primas agrícolas y agroindustriales, determinada por la formulación de mínimo costo y que conserve el equilibrio entre fuentes de proteínas y de calorías.⁶⁰

Son cuatro los productos básicos que definen en Colombia la composición de los ABA. Ellos son: maíz amarillo duro, soya, sorgo y torta de soya. En conjunto estas cuatro materias primas representan alrededor del 80% del valor de las materias primas de origen agrícola y agroindustrial, y en consecuencia, su comportamiento explica la dinámica de la industria de alimentos balanceados para animales. (gráfico 12).

GRAFICO. 12.Principales materias primas



Fuente: FENAVI, DANE

⁶⁰ Tomado de Fisiología Aviara aplicada a frangos de corte

Entre 1993 y 2001 el consumo de materias primas creció, en términos reales, a un ritmo promedio del 4%.

3.6.2 MAIZ AMARILLO

La principal materia prima para la fabricación de ABA es el maíz amarillo duro que junto con el sorgo constituyen las principales fuentes de energía en la formulación.

El maíz amarillo que consume la industria de balanceado proviene casi en su totalidad del mercado externo, ya que la producción nacional de este producto se destina principalmente al consumo humano. (tabla 12)

Tabla 12. Maíz total en Colombia

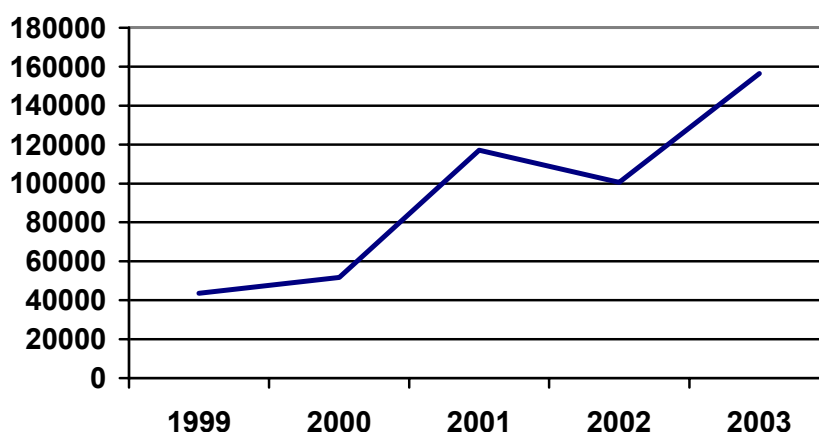
Año	Prod (tm)	Area (Ha)	Rendimiento (Tm/Ha)
1993	1158000	743541	1.8
1994	1185383	762456	1.6
1995	1037629	665863	1.6
1996	980447	600869	1.6
1997	992126	581514	1.7
1998	767115	481491	1.7
1999	971202	546776	1.8
2000	1204471	571812	2.1
2001	1191701	574181	2.1
2002	1173345	554692	2.1
2003	1208595	587632	2.1

Fuente: Ministerio de Agricultura

Las estadísticas de producción nacional de maíz no discriminan entre el blanco y el amarillo y su destino, por lo que es difícil precisar cuánto de esta producción va para la fabricación de alimentos balanceados para animales.

Una variable proxy está constituida por las cifras de absorción nacional de maíz amarillo, las cuales apenas superaron las 150.000 Tm. en el año 2003, es decir, sólo el 13% de la producción nacional y el 5% del consumo aparente de maíz en Colombia.

GRAFICO. 13 Absorción Nacional de Maíz amarillo (Tm)



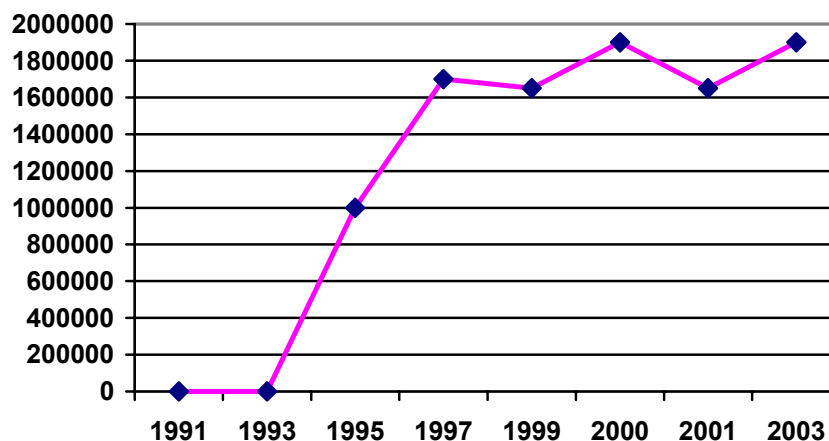
Fuente: Ministerio de Agricultura

Como se observa en la Gráfica 13, desde 1999 dicha absorción casi se triplicó en los tres últimos años. De esta absorción, se estima que un 64% puede tener como destino la producción de alimento balanceado para aves.

Las importaciones de este producto han sido crecientes desde comienzo de los noventa, con descenso en los últimos años, pasando de no importarse en 1991, a 1.924.027 Tm. importadas en el 2003 como se observa en la Gráfica 14. El maíz

amarillo se importa principalmente de Estados Unidos (77%), Argentina (20%) y Ecuador (3%).

GRAFICO.14. Importaciones de maíz duro amarillo (Tm)



Fuente: Ministerio de Agricultura

Este alto porcentaje de importación proveniente de Estados Unidos se entiende en buena medida al comparar los costos unitarios de producción de maíz. En términos de dólares por tonelada, como se observa en la Tabla 13, mientras el costo de producción de maíz en Estados Unidos asciende a US\$96, en Colombia oscila entre US\$114 en Córdoba y US\$206 en la Sabana Nativa del Meta ⁶¹.

3.6.2.1 Costos de producción de maíz

Las dos zonas más promisorias de Colombia por su bajo costo son Córdoba y las Sabanas Mejoradas del Meta. En promedio, estas zonas tienen costos de sólo US\$20 por tonelada más altos que Estados Unidos, el cual es un diferencial que

⁶¹ Trabajo No.48 del Observatorio Agrocadenas: Costos de producción de maíz amarillo tecnificado en Colombia.

no sería suficiente para cubrir los costos de transporte e internación del grano norteamericano a los mercados colombianos. Por el contrario, el diferencial de costos frente a regiones como el Piedemonte llanero y Tolima, cercano a US\$41, haría muy vulnerable esta producción en un escenario de libre comercio, aun sin las ayudas directas que reciben los productores americanos (tabla 13).

Tabla 13 Costo de Producción de maíz en Colombia y EEUU, 2003 (US\$/Ton)

Ítem	EUA		COLOMBIA				
		Piedemonte	Meta		Tolima		Córdoba
			Sabana mejorada	Sabana nativa	Valle de San Juan	Rovira	
Costos Directos	66	106	192	105	127	116	94
Semilla	9	14	18	12	17	14	18
Agroquímicos	19	43	104	55	62	65	28
Fertilizantes	11	27	57	40	43	45	13
Plaguicidas	8	16	45	15	20	19	15
Labores ¹	38	49	71	38	47	37	18
Riego ²	0						
Costos indirectos	31	29	14	13	20	15	20
Arriendo ³	26	12	3	2	17	13	14
Otros ⁴	5	17	11	11	3	3	6
Costo total (US\$/Ton)	96	135	206	118	146	131	114
Rendimiento (Ton/Ha)	8.1	5.0	3.8	5.5	4.5	5.5	5.0

Fuente: USDA

¹. Incluye la mano de obra, el combustible, y la maquinaria utilizadas en las labores de fertilización, aplicación de agroquímicos

². Costo del agua

³. Para Estados Unidos corresponde al costo de oportunidad del uso de la tierra

⁴. Incluye administración, impuestos, seguro y otros costos indirectos no especificados

En Córdoba se cultiva dentro de un sistema productivo que rota todos los años el cultivo del maíz con el de algodón, donde es habitual que se realicen labores de labranza para el maíz y luego, en el cultivo de algodón, hacen siembra directa. En este sentido, podría diferirse el costo de la labranza para cargar a los dos cultivos, pero en este ejercicio se imputó la totalidad de los costos de labranza al cultivo de maíz. De ahí que sea posible pensar que los costos de esta región pueden ser aún menores a los reportados en la Tabla 13.

Algunos de los sobrecostos de esta región se deben al uso de una alta cantidad de semilla certificada (27 Kg./Ha.) respecto a la recomendada por las casas comerciales (20-25 Kg./Ha.), a la recolección en bultos que les implica incurrir en costos de uso de empaque y zorro o recolección de los bultos en los lotes para acopiarlos en un sitio de acceso para los camiones que transportan el producto, y, en el caso de la tecnología tecnificada, al costo de transporte de la cosecha y secamiento del grano.

Por su parte, la altillanura del Meta es una zona de sabanas planas, bien drenadas, que se caracterizan por corresponder a suelos muy jóvenes, planos o ligeramente ondulados, con altos contenidos de aluminio, alta acidez, baja fertilidad y materia orgánica. Sin embargo, a pesar de estas limitaciones de suelos, es una de las regiones con menores costos de producción en Colombia, la cual, a través de la adecuación mediante labranza con cincel y la aplicación de caldolomita y yeso como correctivos, permitió crecer en cuatro años de 70 a más de 8.000 hectáreas, convirtiéndose esta región en una de las que tiene más claras expectativas para la producción competitiva de materias primas para la fabricación de alimentos balanceados para animales. En esta zona se está estableciendo un modelo de producción similar al del Cerrado brasileiro, con un sistema productivo que rota los cultivos de maíz y soya.

Las limitaciones de suelo e infraestructura de comunicaciones de la Altillanura se compensan con la oferta de tierras aptas para este modelo de producción, facilidades de mecanización, clima predecible con lluvias abundantes durante ocho meses consecutivos, baja presencia de plagas y enfermedades y relativa proximidad al principal centro de consumo, Bogotá.

En el Valle de San Juan en Tolima, los altos costos relativos se explican principalmente por el laboreo intensivo en el suelo y el alto componente de uso de agroquímicos. No obstante, esta región tiene una ventaja climática que le permite recolectar la cosecha en condiciones de humedad cercanas al 16%, y, generalmente, se comercializa con intermediarios que son menos exigentes que la industria, por lo cual no se acostumbra incurrir en el costo de secamiento.

En general, el mayor costo por tonelada que se registra en Colombia, es resultado de los menores rendimientos obtenidos. Las zonas con rendimientos más altos del país, como son Sabana mejorada del Meta y Rovira en el Tolima, producen 5,5 Tm./Ha., frente a 8,4 Tm./Ha. de Estados Unidos. El único rubro en que Colombia tiene ventaja respecto a este país es en el costo de la tierra, el cual en promedio es de US\$10, mientras en Estados Unidos es de US\$26. No obstante, en términos de calidad, al parecer las características nutricionales del maíz amarillo nacional (semidentado) no tienen nada que envidiarle al maíz norteamericano (dentado).⁶²

En 1997, los actores de la Cadena en Colombia, realizaron pruebas de energía metabolizable y de proteína total disponible, a muestras de los dos tipos de maíz. Adicionalmente, estos resultados se compararon con la información correspondiente a las características nutricionales típicas que para el maíz amarillo registra la Tabla de Ingredientes de la Revista FeedStuffs, la cual es una

⁶² www.agrocadenas.gov.co agrocadenas@iica.int

publicación especializada en temas relacionados con la industria de alimentos balanceados y nutrición animal, ampliamente reconocida⁶³.

En términos generales, las conclusiones fueron que las muestras de maíz amarillo semidentado colombiano arrojaron niveles mayores en las dos variables nutricionales analizadas, mostrando que los híbridos colombianos no registran ninguna desventaja frente al grano importado.

El nivel de proteína cruda de la muestra del maíz dentado norteamericano resultó un 24,3% inferior al promedio de las muestras nacionales, y un 15,3% al indicado por Feedstuffs. En cuanto a los niveles de energía, las muestras colombianas arrojaron resultados superiores a la muestra de maíz importado en 5,3% para energía bruta, y entre 8,06 y 8,11% para dos clases de mediciones de energía metabolizable. Sin embargo, la muestra de maíz importado registró niveles superiores a los registrados por Feestuffs en energía total y en energía metabolizable para una de las formas de medición.

Comparativo De Costos De Producción De Colombia frente A Los De Estados Unidos

La Secretaría de Agricultura de los Estados Unidos (USDA) elabora Sistemáticamente encuestas en las diferentes zonas maiceras con las cuales determina el costo promedio de producción. La última información reportada corresponde al año 2002 y es la utilizada en el presente trabajo.

⁶³ "Resultados del análisis de características nutricionales de los maíces amarillos de producción nacional frente al importado de los Estados Unidos", Bogotá D.C., noviembre de 1997. Estas pruebas fueron realizadas por el Coordinar del Acuerdo Sectorial de Competitividad de la Cadena, a solicitud de FENALCE, ANDI, FEDERAL y FENAVI, debido a la preocupación que existía en la industria de alimentos balanceados, por la posibilidad de que el maíz de producción nacional ofreciera menores niveles de calidad que el maíz que se importa, principalmente, de EE UU.

Para comparar los costos en los Estados Unidos y Colombia, se ajustaron las estructuras de costos de Colombia 2 a los grandes ítems que reporta USDA.

Tabla 14 Costos de producción de maíz de Colombia vs. Estados Unidos 2003 (US\$/Ha)

Ítem	EUA		COLOMBIA				
		Piedemonte	Meta		Tolima		Córdoba
			Sabana mejorada	Sabana nativa	Valle de San Juan	Rovira	
Costos Directos	553	528	729	577	570	637	471
Semilla	79	69	67	67	76	76	89
Agroquímicos	158	213	394	300	281	355	141
Labores ¹	316	245	268	210	213	206	241
Riego ²	0.54						
Costos indirectos	259	146	53	73	88	84	101
Arriendo ³	216	59	10	10	76	69	69
Otros ⁴	43	87	43	62	12	14	32
Costo total (US\$/Ha)	811	673	763	650	658	721	572
Rendimiento (Ton/Ha)	8.1	5.0	3.8	5.5	4.5	5.5	5.0

Fuente: USDA

¹. Incluye la mano de obra, el combustible, y la maquinaria utilizadas en las labores de fertilización, aplicación de agroquímicos

². Costo del agua

³. Para Estados Unidos corresponde al costo de oportunidad del uso de la tierra

⁴. Incluye administración, impuestos, seguro y otros costos indirectos no especificados

Como se observa en la tabla 14, los costos de producción por hectárea de maíz en Colombia⁶⁴ resultaron ser significativamente inferiores a los de Estados Unidos. En efecto, mientras en Colombia cultivar una hectárea de maíz cuesta en promedio US \$676, en Estados Unidos el costo asciende a US\$811, siendo este último 17% más alto.

Lo anterior se explica fundamentalmente por la diferencia que existe en el costo de la tierra. Mientras en Estados Unidos el costo de oportunidad de la tierra es de US \$216, en Colombia oscila entre US \$10 en la Altillanura (Meta) y US \$76 en el Valle de San Juan (Tolima).

El otro rubro que explica el menor costo por hectárea de maíz en Colombia es el de “labores”. Efectivamente, en el país resulta menor el costo de la mano de obra, el combustible y la remuneración a la maquinaria que se utilizan en las labores de fertilización, aplicación de agroquímicos, análisis de suelo, reparación de la tierra, siembra, cosecha y transporte.

Por el contrario, la mayor desventaja de costos que tiene el país frente a Estados Unidos está representada en los agroquímicos. Como resultado, el productor colombiano de maíz debe destinar el doble de recursos en fertilizantes y plaguicidas que el estadounidense.

Dada la información disponible, no es posible establecer si el menor costo en Estados Unidos frente a Colombia corresponde al uso de menores cantidades de agroquímicos o a que el precio de estos insumos es inferior en Estados Unidos.

En lo que al costo de la semilla se refiere, en cinco de las seis zonas Estudiadas en Colombia es menor al de Estados Unidos. El departamento del país en el que el costo resulta más bajo es Meta (US \$68 en promedio), y en el que es más alto

⁶⁴ Se utilizó la tasa de cambio promedio del año 2003.

es Córdoba (US \$89). De otra parte, al comparar los costos unitarios de producción de maíz de los dos países en términos de tonelada, el resultado cambia sustancialmente. Como se observa en el cuadro anterior, mientras el costo de producción de una tonelada de maíz en Estados Unidos asciende a U.S. \$96, en Colombia oscila entre U.S. \$114 en Córdoba y U.S. \$206 en la Sabana Nativa del Meta.

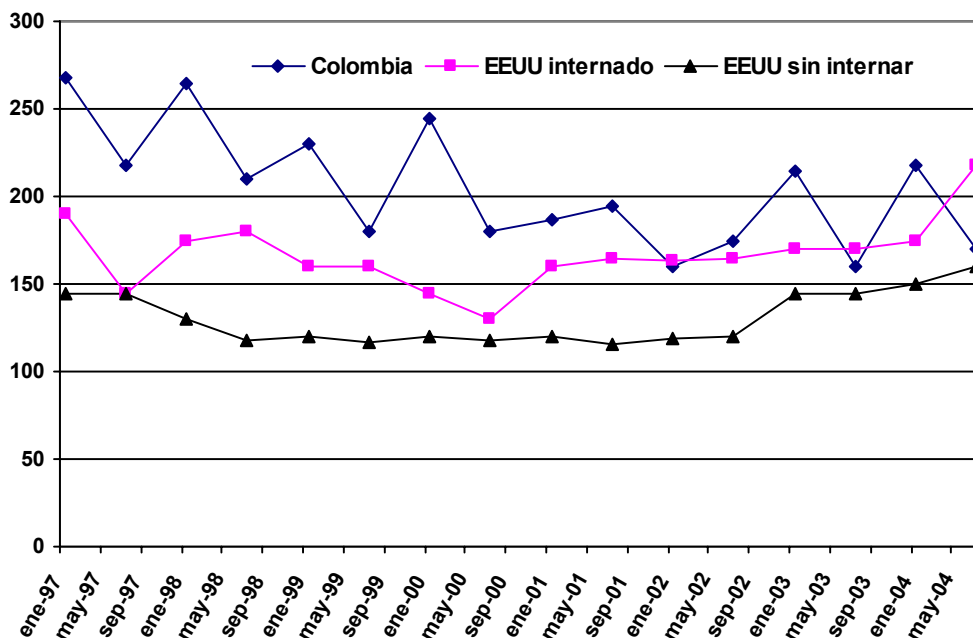
Considerando los costos de producción por tonelada de maíz, el único rubro en que Colombia tiene ventaja es en el costo de la tierra, el cual en promedio es de US \$10, mientras en Estados Unidos es de \$ 26.

3.6.2.2 Precios

Al comparar los precios nacionales de maíz amarillo con los de Estados Unidos en un mismo punto (es decir, internando el precio del cereal extranjero), se tiene que ambos siguen una tendencia similar, inicialmente a la baja, pero en los últimos meses al alza, aunque su diferencia se ha venido acortando en forma considerable. Esto es posible en la medida en que en los últimos años, los precios CIF de exportación de los Estados Unidos registran incrementos importantes mientras que el maíz nacional continúa con su tendencia descendente.

Esta situación ha conducido a que, la protección nominal del maíz amarillo nacional (o el diferencial de precios entre el importado y el nacional puesto en el mismo punto geográfico sin aranceles) haya pasado de ser un 37% en 1998 a sólo 6% en el 2003 y, de hecho, en algunos meses el importado se ubica por encima del nacional. (Gráfica 15).

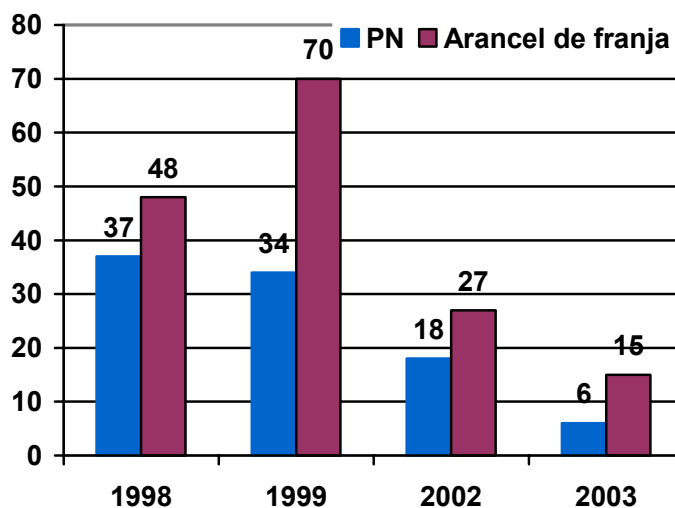
GRAFICO.15 Precio del maíz amarillo (US\$/Ton)



Fuente: USDA

Por otro lado, a pesar de que los aranceles totales derivados de la franja de maíz amarillo se ubican por encima de la protección nominal, el monto del arancel no ha indicado un aumento de los precios en la misma proporción. Es decir, el arancel de la franja no se transfiere en su totalidad a los precios de los productores de maíz nacional. Esto indica, que la franja de maíz amarillo cumple más un papel de estabilizador de los precios internos, que un papel protector. (gráfico 16)

GRAFICO. 16 Protección nominal vs Arancel de franja al maíz amarillo



Fuente: USDA

3.6.3 Sorgo

En el contexto mundial cinco países, Estados Unidos, India, Nigeria, México y Sudán, concentran el 64% de la producción. La producción mundial de este cereal se destina principalmente a atender las demandas domésticas. Solamente el 11% del consumo aparente mundial se destina a las exportaciones.

Los principales exportadores son Estados Unidos, Argentina y Francia que concentran el 98% de las mismas. Colombia es el productor número 25 pero sólo participa con el 0,4% de la producción mundial. Venezuela es el mayor productor y exportador de la sub-región Andina, seguido por Colombia quien consume 262.123 Tm. menos que el vecino país. Entre estos dos países se concentra el 80% del consumo aparente de los miembros de la CAN. El consumo per cápita de

Venezuela es casi cuatro veces el de Colombia. Sin embargo, los rendimientos de Colombia son más altos que los de Venezuela.

En general, Colombia tiene un alto nivel de productividad del sorgo en relación a otros países del continente americano, con rendimientos de 3,2 Tm./Ha., superiores a los de los demás países andinos, similares a los de Uruguay y Estados Unidos, y sólo superados por Argentina, quien para el año 2002 registró un rendimiento de 5,3 Tm./ Ha. El mundo registra unos rendimientos de promedio de apenas 1,2 Tm./Ha. y algunos importantes productores como India, Nigeria y Sudán reportan muy bajas productividades con 0,7 Tm./Ha., 1,1 Tm./Ha. y 0,8 Tm./Ha., respectivamente.

3.6.3.1 Producción y Consumo

Dentro de las principales materias primas que consume la industria de ABA, el sorgo es la que mayor participación ha perdido en términos de volumen y valor. De representar el 57% del volumen y el 26% del valor consumido de las materias primas en 1994, este producto pasó a representar solamente el 24% y el 16% de los mismos.

El consumo aparente y la producción nacional de sorgo cayeron abruptamente, pasando esta última de 738.300 Tm. en 1991 a 260.005 Tm (tabla 15). en el 2003. La caída en la producción de sorgo no obedece tanto al aumento de las importaciones, ya que en los últimos años han reducido su volumen considerablemente. La explicación de la misma obedece al significativo aumento de las importaciones de maíz amarillo como sustituto en las fuentes de energía, a la reducción de los precios al productor y a la disminución en las áreas cultivadas en algodón en el cual el sorgo se utilizaba como cultivo de rotación.

Tabla 15. Estimación del consumo aparente de sorgo en Colombia

Año	Producción (Tm)	Importación (Tm)	Exportación (Tm)	Consumo Aparente	Consumo per-cápita Kg/Hab
1993	633304	36290	0	669942	18
1994	649319	10916	0	662922	17.5
1995	553818	46165	0	618714	16.1
1996	444794	77990	0	489883	12.5
1997	329706	34640	0.7	384314	9.1
1998	189309	67159	0	252216	6.2
1999	198758	33997	0	235354	5.7
2000	217565	3218	0	217840	5.1
2001	212374	1355	0	213750	5.0
2002	222661	2251	0	224489	4.1
2003	260643	68431	0	327392	7.3
Crecimiento	-20%	-13.5%		-19.1%	-21%

Fuente: Ministerio de Agricultura, DANE

El área cosechada de sorgo en Colombia también ha venido disminuyendo, pasando de 201.757 Ha. en 1993 a 74.465 en el 2003. Actualmente el Tolima es el departamento con mayor área cosechada de sorgo con un 35,6% del total nacional, seguido de lejos por Bolívar con el 16%, Valle (11%), Cesar (10%) y Cundinamarca (8,9%). De igual forma, estos cinco departamentos concentraron el 82% de la producción de sorgo en el país durante el año 2003.

Tabla 16. Producción de sorgo en Colombia

Año	Producción	Área (ha)	Rendimientos (Tm/Ha)
1993	633304	201757	3.1
1994	649319	219286	3.0
1995	553818	18075	3.1
1996	444794	134815	3.3
1997	329706	106620	3.2
1998	189307	62627	3.0
1999	198758	60324	3.3
2000	217565	68424	3.2
2001	212354	69845	3.0
2002	222601	69509	3.2
2003	260005	74465	3.5

Fuente: Ministerio de Agricultura

3.6.3.2 Precios

Los precios internacionales del sorgo siguen de cerca a los del maíz amarillo y ambos presentan una tendencia descendente en términos de dólares que parece estar terminando, ya que se nota un leve ascenso en los últimos meses. Las cotizaciones internacionales del sorgo se ubican en un 3% por debajo de las registradas por el maíz amarillo.

El precio del sorgo, en términos de moneda local y en pesos constantes, luego de una tendencia ascendente, ha manifestado un descenso considerable desde el año 2002. Ello obedece, entre otras razones, a que el precio interno del sorgo se fija como una proporción del precio internado de maíz amarillo importado, que si bien presenta una tendencia ascendente en los últimos meses en moneda

extranjera se ha visto disminuida en moneda local por efecto de las variaciones en el tipo de cambio.

La respuesta del área, producción y rendimientos de varios productos agrícolas de la Cadena, incluyendo el sorgo, fueron cuantificados en un estudio realizado para el Ministerio de Agricultura⁶⁵, el cual, a través de un modelo de respuesta de la oferta agrícola, llegó a la conclusión de que en el largo plazo, los cambios en las políticas de precios afectan en forma importante la producción agropecuaria de cereales, alimentos balanceados para animales, avicultura y porcicultura.

Según los resultados del estudio, si los precios al productor se redujeran por efecto de una liberación comercial, entre los productos transitorios más afectados en términos de área estarían el sorgo y la soya, bienes que reportan elasticidades de oferta cercanas o superiores a la unidad (0,95 y 2,16, respectivamente), es decir, que la reducción en superficie sería casi proporcional o más que proporcional a la reducción de los precios.

Pero el efecto sería mayor en términos de producción, pues las elasticidades precio- producción en estos dos casos son superiores a la unidad (para sorgo 1,02 y para soya 2,02).

Esto significa que los agricultores que cultivan sorgo y soya en Colombia, responden activamente a los incentivos económicos, como ocurre con los productores de otros países. En el caso del sorgo, una señal positiva en el precio, genera una respuesta mayor en términos de producción que en área, lo que tiene sentido en la medida en que es un cultivo intensivo en mano de obra (familiar),

⁶⁵ RAMÍREZ, Manuel y Héctor Martínez. Respuestas de la oferta y la demanda agrícola en el marco de un TLC con Estados Unidos. Documento de Trabajo No.49 del Observatorio Agrocadenas. Este documento se realizó en el marco del trabajo adelantado por el Ministerio de Agricultura "Diseño de una estrategia de negociación para el Acuerdo Bilateral con Estados Unidos a la luz de la evaluación de la Política Agropecuaria", bajo la dirección del Dr. Luis Jorge Garay.

normalmente subutilizada y desempleada, y por tanto la “dedicación” al cultivo en jornadas de trabajo y calidad de las mismas se hace más alta.

Otra conclusión del análisis de las elasticidades es que son más bajas en el corto que en el largo plazo. Dicho de otra manera, en el corto plazo la producción agrícola es relativamente rígida ante variaciones en los precios, mientras que en el largo plazo la respuesta es superior. De hecho, los agricultores no pueden ajustar el área en el corto plazo, pero si la producción obtenida, mediante incrementos en el uso de otros insumos (trabajo, fertilizantes, agua y otros).

3.6.4 Soya

En el contexto mundial, Estados Unidos, Brasil y Argentina son los principales productores de soya con el 80% de la mundial y el 93% de las exportaciones al mundo, mientras que Colombia ocupa el puesto 32 como productor.

En la sub-región Andina, Bolivia es el mayor productor ocupando el 8º puesto en el mundo. Su consumo aparente representa el 61% de los andinos, seguido por Colombia con el 31%, mientras que el del Perú es uno de los más bajos del mundo (76.323 Tm.), el cual compensa con la harina de pescado como fuente de proteína para la formulación de balanceado. Vale la pena resaltar que Colombia es el principal destino de las exportaciones de soya de Ecuador y el segundo de las de Bolivia en virtud del margen preferencial que reciben esos países en el ámbito de la Comunidad Andina.

El consumo per cápita de soya en Colombia de 15,7 Kg./Hab. está muy por debajo del promedio mundial de 29,6 Kg./Hab, e incluso de la CAN que es de 19,1 Kg./Hab. Sin embargo, los mayores niveles se presentan en los países del

MERCOSUR cuyo promedio es de 242,3 Kg./Hab., NAFTA (128,5 Kg./Hab.) y la UE-15 (48,9 Kg./Hab.).

3.6.4.1 Producción y Consumo

El fríjol soya y las tortas oleaginosas se constituyen en las principales fuentes de proteína para la elaboración de ABA en Colombia. El fríjol soya tanto producido como importado se incorpora, casi en su totalidad, en forma directa en la formulación de ABA.

El consumo aparente de fríjol soya en el año 2003 ascendió a 506.751 Tm., de las cuales el 89% fueron importadas y las restantes fueron de producción nacional. Dicho consumo creció a una tasa del 8,5% anual.

Las importaciones de soya desde el año 1993 han crecido a una tasa promedio del 14,2%, mientras que la producción ha disminuido a un ritmo del -9,8%. (tabla 17).

Tabla 17 Estimación del consumo de soya en Colombia

Año	Producción (Tm)	Importación (Tm)	Exportación (Tm)	Consumo Aparente	Consumo per-cápita Kg/Hab
1993	113213	100982	0	257408	6.9
1994	109391	108253	0	268456	7.1
1995	94993	126803	0	215780	5.6
1996	58103	240598	0	75200	9.6
1997	90297	214779	64	239639	6.0
1998	71966	164075	0	229944	5.6
1999	39428	217813	0	256994	6.2
2000	37829	283314	20	344886	8.2
2001	55656	434167	0	473306	11.0
2002	61660	627009	0	690098	15.7
2003	57714	452097	1	506751	11.4
Crecimiento	-9.8%	-14.2%		8.5%	6.5%

Fuente: Ministerio de Agricultura

Dichas importaciones alcanzaron 452.097 Tm. en el año 2003 y provinieron en un 43% de Paraguay, 26% de Estados Unidos, 14% del Ecuador y 13% de Bolivia. Por su parte, las exportaciones de soya de Colombia son marginales.

Las importaciones de Paraguay se explican en gran medida por la preferencia arancelaria que recibe en el marco de la ALADI, preferencia que podría perder si Colombia otorga acceso sin aranceles a los Estados Unidos.

La producción nacional se ha reducido notoriamente pasando de 113.213 Tm. en 1993 a 57.714 Tm. en el 2003, sustrayendo de la producción a más de 25.000 Ha. entre estas dos fechas.

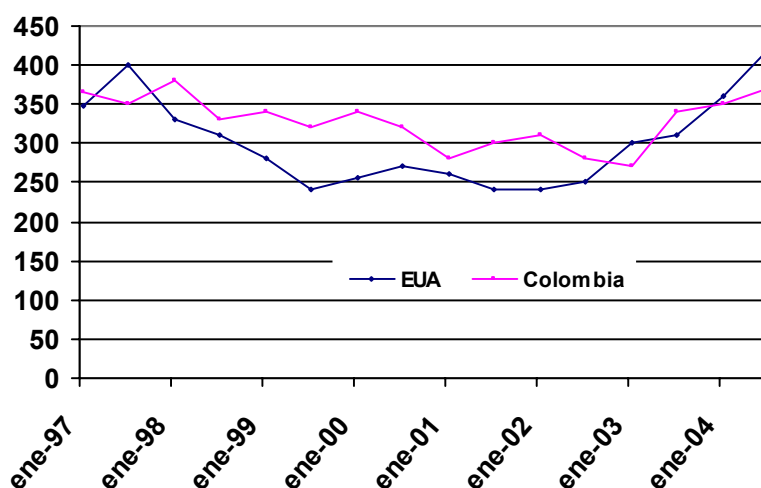
Los principales departamentos productores son Meta y Valle que en conjunto representaron en el 2003 el 92% de la producción y de las hectáreas cosechadas. Antiguos departamentos productores como Caldas, Córdoba y Cundinamarca suprimieron la producción de este cultivo y otros tales como Cauca, Huila, Quindío, Risaralda y Tolima disminuyeron en forma notoria su producción.

3.6.4.2 Precios

El comportamiento de los precios de la soya tanto nacional como los internacionales (internados al mercado de Bogotá), en general denotan una misma tendencia descendente hasta finales de 2002, a partir de cuando comienzan a crecer de manera importante.

No obstante, observando el comportamiento de los últimos meses, la soya colombiana se ubica por debajo de los precios de la norteamericana en alrededor de US\$60, con todo y subsidios, ganando competitividad respecto a esta, (Gráfica 17).

GRAFICO. 17 Precios internados de Soya

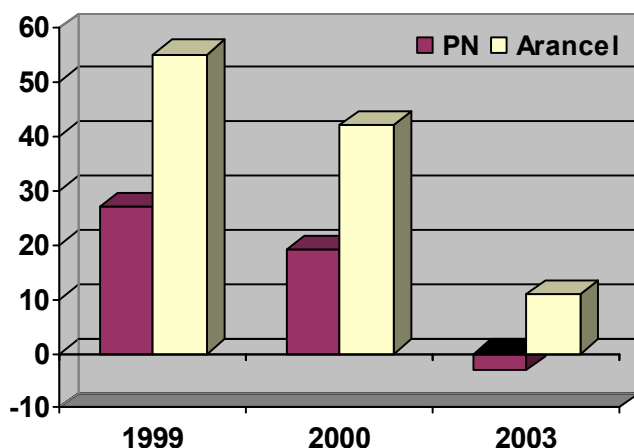


Fuente: Ministerio de Agricultura, DANE

Como se observa en la Gráfica 18, la protección nominal del producto colombiano se ha venido reduciendo con respecto a EE UU, llegando incluso a ser negativa con este último. De niveles del 27% de protección con EE UU en 1999, se ha llegado a una de -3% en el 2003.

El arancel de la franja también se ha venido reduciendo, como consecuencia del incremento en los precios internacionales de la soya, pasando de niveles promedio del 56% en 1999 a 11% en promedio en el 2003.

GRAFICO. 18 Protección Nominal vs Arancel de franja de soya



Fuente: Ministerio de Agricultura, DANE

3.6.4.3 Costos de producción de soya

Al comparar los costos de producción por tonelada de la soya producida en Colombia con los de la soya producida en EE UU, se tiene que la soya nacional presenta costos por tonelada inferiores en el caso del cultivo de Sabana mejorada en el Meta. Para el caso en que se cultiva en una sabana nativa y en el

Piedemonte del Meta y para la producción del Valle del Cauca, los costos unitarios nacionales superan a los de la soya norteamericana⁶⁶ .

La sabana mejorada resulta competitiva en términos de costos, debido a la práctica de mínima o cero labranza que elimina los costos de preparación y en consecuencia, la utilización de mano de obra, combustibles y maquinaria. Igualmente, la siembra mecanizada con sembradora abonadora reduce la cantidad de semilla a aplicar y la labor de fertilización, al tiempo que la recolección a granel impide generar sobre costos en la cosecha. En esta región es baja la presencia de malezas y se hace manejo integrado de plagas, lo que resulta en un bajo uso de herbicidas e insecticidas y, por el contrario, intensivo uso de controles biológicos.

⁶⁶ Ver Documento de Trabajo No.42 del Observatorio Agrocadenas: Costos de producción de soya en Colombia. Este documento se realizó en el marco del trabajo adelantado por el Ministerio de Agricultura "Diseño de una estrategia de negociación para el Acuerdo Bilateral con Estados Unidos a la luz de la evaluación de la Política Agropecuaria", bajo la dirección del Dr. Luis Jorge Garay.

Tabla 18. Costos de producción de soya en Colombia

Ítem	EUA		COLOMBIA		
		Piedemont e	Meta		Tolima
			Sabana mejora da	Sabana nativa	Valle de San Juan
Costos Directos	143	213	350	168	187
Semilla	22	40	39	26	15
Agroquímicos	28	87	183	80	48
Fertilizantes	8	25	146	49	8
Plaguicidas	21	62	37	31	42
Labores ¹	93	86	127	62	91
Riego ²	0	0	0	0	0
Costos indirectos	95	53	26	22	72
Arriendo ³	75	31	6	4	42
Otros ⁴	20	22	19	18	30
Costo total (US\$/Ton)	238	266	375	190	259
Rendimiento (Ton/Ha)	2.8	2.	1.7	2.5	2.5

Fuente: Ministerio de Agricultura

Lo usual es que la soya se siembre en septiembre, como rotación del cultivo de maíz del primer semestre.

La mayor diferencia que afectaría la competitividad de Colombia se encuentra en el costo de los agroquímicos, que supera en más del doble a los de Estados Unidos. La cifra relativamente inferior del Valle del Cauca se origina en que para esta región reportaron costos de fertilización extrañamente bajos, correspondientes a 1 y 2 bultos de fertilizante químico por hectárea.

El costo de las labores en todos los casos es inferior en Colombia, lo cual significa que la mano de obra, los combustibles, la remuneración a la maquinaria y el transporte, en su conjunto, tienen mayor valor en los Estados Unidos.

El costo del agua para riego en los Estados Unidos en promedio es insignificante, lo cual significa que para el Valle del Cauca una de sus limitantes competitivas está representada en este factor, en tanto que en el Meta todavía no se paga por este recurso.

En los Estados Unidos se calcula el costo de oportunidad del uso de la tierra, y el valor asignado a la hectárea de soya es muy superior al costo del arrendamiento que se presenta en Colombia, inclusive en el Valle del Cauca, que junto con los valles del Tolima, son los más costosos del país. Para el caso de las sabanas del Meta, el bajo valor del arrendamiento de la tierra constituye otro factor de competitividad, debido a la amplia oferta y a que sólo recientemente comienza a formarse un mercado de tierras en esta región.

3.6.5 Torta de soya

La torta de soya, es un subproducto obtenido de la semilla después de la extracción del aceite, la cual se somete a un tratamiento a base de calor para convertirla en una buena fuente de proteína vegetal y aumentar su calidad.

El tratamiento calórico se hace para eliminar la soyina, sustancia que dificulta la digestión de las proteínas y otros compuestos de la soya, para aumentar las calorías utilizables, para eliminar la interferencia de la torta cruda en el proceso de digestión de las grasas y para reducir la actividad de la enzima ureasa, cuya presencia transforma la urea en amoníaco, haciendo menos palatables los alimentos.⁶⁷

3.6.5.1 Producción y Consumo

La torta de soya representa el 20% del valor de las materias primas que absorbe la industria de ABA, constituyéndose así en la segunda materia prima que más consume esta industria después del maíz. Para el año 2002, según cifras de la FAO, el consumo aparente de torta de soya en Colombia ascendió a 704.717 Tm., de las cuales 401.100 Tm. corresponden a producción nacional y el resto a importaciones. La producción entre 1992 y 2002 ha crecido a una tasa promedio de 5,8%, mientras que las importaciones lo han hecho en un 10,5%.

⁶⁷ FENAVI. La avicultura en Colombia, Op. Cit.

Tabla 19. Estimación del consumo aparente de torta de soya en Colombia

Año	Producción (Tm)	Importación (Tm)	Exportación (Tm)	Consumo Aparente	Consumo per-cápita Kg/Hab
1993	166768	133321	87	314181	8.5
1994	130217	260736	92	2393991	10.4
1995	136610	261940	56	398494	10.2
1996	89335	418192	519	507608	12.9
1997	102902	358426	828	296691	7.4
1998	9064	546481	415	609207	18.4
1999	10480	434642	12353	482125	11.6
2000	48950	375592	31808	392866	9.3
2001	39804	297959	41088	288960	6.7
Crecimiento	-24.9%	9.5%	87.9%	0.5%	-1.3%

Fuente: DANE

La Encuesta Anual Manufacturera de Colombia (EAM), reporta 39.804 Tm. producidas en 2001, entre 1993 y 2001, la molienda de soya decayó abruptamente al pasar de 166.768 Tm. a 39.804 Tm, descendiendo anualmente en un -24,9%. El dato más bajo se registró en 1998, cuando se produjeron apenas 9.664 Tm. de torta de soya. Esta caída es el resultado del crecimiento al 9,5% promedio anual de las importaciones de torta de soya, que en el 2003 presentaron un incremento al alcanzar 434.850 Tm.

Dichas importaciones provienen principalmente de Bolivia (69%) y Paraguay (15%). Este último recuperó su presencia en el mercado nacional en el 2002, y Estados Unidos que tradicionalmente era el mayor proveedor, desde el año 1999 ha perdido participación ante Bolivia.

3.6.5.2 Precios

El precio internacional de la torta de soya tradicionalmente se ubica por encima del grano y en agosto de 2001 la diferencia era de US\$5⁶⁸. El costo de importación de la torta se ha visto reducido en forma considerable desde el año 1997. Sin embargo, en términos reales, en el mercado nacional tanto la torta de soya colombiana como importada presentan una ligera tendencia ascendente acompañada de tres fases de precios: una descendente desde enero de 1996 hasta mayo de 1999, una ascendente hasta mediados de 2001, a partir de cuando las tendencias se separan, ya que la torta de soya nacional continúa al alza pero la importada tiende a la baja.

3.7 El Sector Avícola 2004

EN EL 2004 SE RECUPERARON LAS exportaciones de huevo fértil y pollito de un día hacia Venezuela: las ventas superaron los US\$12 millones.

EL COMPORTAMIENTO DE LOS PRECIOS internacionales del maíz amarillo y el frijol soya estuvo marcado por una fuerte tendencia a la baja.

LOS PRECIOS DEL POLLO Y LOS HUEVOS estuvieron por debajo de la inflación, contribuyendo una vez más al bolsillo de los consumidores, en especial de los sectores de menores ingresos..

Las cifras avícolas del 2004 dan cuenta de un crecimiento sectorial de 2.67%, tasa baja en comparación con la evolución de la historia reciente. La explicación está en la moderada dinámica del sub-sector de huevo (0.1%), consecuente con las

⁶⁸ El precio de referencia de la soya amarilla en agosto de 2001 era de US\$221 la tonelada y el precio oficial de la torta de soya y la harina de soya era de US\$226 la tonelada.

decisiones de inversiones tomadas un año atrás, cuando las condiciones del mercado no eran las más adecuadas, lo que indujo a la reducción de los encasetamientos y, por ende, al moderado aumento de la oferta en el 2004. Por su parte, en la producción de pollo, cuyo ciclo productivo es más corto (cerca de mes y medio), los resultados fueron diferentes, con un crecimiento de 4.37%, que supera la tasa esperada de aumento en el Producto Interno Bruto del país (3.5%).

Entre los aspectos más relevantes del 2004 se tienen⁶⁹ los siguientes:

a) *La introducción del Mecanismo Público de Administración de Contingentes (MAC) en maíz amarillo y frijol soya.* Este instrumento sustituyó los vistos buenos de importación y la formación de precios bajo el esquema de concertación -con seguimiento sector privado-gobierno-, por precios de compra de la cosecha nacional, determinados estos por el precio de importación, el arancel, los gastos de nacionalización y los fletes a planta de procesamiento, sumado a un *plus* por efecto de la transferencia que genera MAC.

b) *Una revaluación no registrada en la última década en el país.* Al cierre de año, el peso se apreció 14% frente al dólar, factor que afectó a unos y benefició a otros agentes del aparato productivo nacional. En el caso avícola, es innegable el beneficio sobre los costos, por la dependencia que esta industria tiene de las importaciones, los cuales se hicieron sentir en la evolución de los precios al consumidor final, como se detalla en el análisis de la inflación de los productos avícolas.

c) *La recuperación de las exportaciones a Venezuela.*

En efecto, después de un pobre año exportador en el 2003, en el 2004 se restableció el negocio en huevo fértil y pollito de un día, con ventas que superaron los US\$12 millones, frente a menos de US\$3 millones en el año que le antecedió.

⁶⁹ No.115 • Febrero 2005 A VICULTORES

d) *El inicio de las negociaciones del TLC con Estados Unidos*. Un hecho histórico por sus efectos en los próximos años para la economía nacional, en particular para nuestra avicultura.

3.7.1 Sector carne de pollo

En el 2004, la producción de pollo creció 4.40% frente al 2003, al pasar de 678.069 toneladas a 707.903. Por trimestre, la producción se comportó de la siguiente manera: I) 167.771 toneladas, el volumen más bajo del año, pero mayor a igual periodo del año anterior (0.4%), cuando se llegó a 167.100 toneladas. II) 178.267 toneladas, con una tasa de crecimiento respecto al 2003 de 10.24%, 161.710 toneladas. III) 175.988 toneladas, 7.211 más que un año atrás (180.490 toneladas), con un incremento de 4.27%. IV) 85.877 toneladas, cifra récord: 2.98% más que en el mismo periodo del 2003 (180.490 toneladas),

A escala nacional, el encasetamiento de pollito⁷⁰ en el 2004 totalizó 423.0 millones de unidades, superior en 1.69% al registrado en el 2003 (415.9 millones). El encasetamiento promedio por trimestre fue 105.7 millones, 1.7 millones más que el del 2003 (103.997 millones). El primer trimestre del 2004 inició con un encasetamiento inferior a similar periodo de 2003 (variación de -0.77%), 102.1 contra a 102.9 millones; sin embargo, en el segundo trimestre se registró el mayor incremento anual (4.25%), al pasar de 98.9 millones (2003) a 103.1 millones (2004) de aves. En el tercer trimestre se registró el encasetamiento más alto del año: 109.0 millones, 0.86% más que el del similar periodo del 2003 (108.1 millones).

⁷⁰ El encasetamiento se define como el ingreso de pollito (a) de un día a producción; para producción de pollo el ciclo productivo tiene una duración de aproximadamente 6 se-manas

Para el último trimestre, el nivel de los encasetamientos, contra el mismo periodo del 2003, fue superior en 2.52%, situándose en 108.6 millones Parámetros de producción

Dentro de las principales variables que determinan el resultado final de la producción, se tienen, además de los encasetamientos, el peso, la mortalidad y la merma. Analizados los resultados del 2004 y comparados con los del 2003, se observa: un incremento en el peso promedio del pollo, de 3.44%, 2.015 gramos frente 1.948; reducción en la merma, de 0.93 puntos porcentuales, al pasar de 12.41% a 11.48%, variable que incidió en el incremento del peso neto (4.34%), pues de 1.706 gramos se pasó a 1.780, y un incremento en la mortalidad, de 0.58 puntos: pasó de 6.36% a 6.94%.

El impacto en detalle de cada una de estas variables sobre la producción del 2004, es el siguiente: a) el incremento de 0.58 puntos en la mortalidad representó una pérdida para la industria de unas 4.200 toneladas; b) el incremento de 3.44% en el peso promedio representó 23.450 toneladas más, frente al 2003; c) la reducción en 0.93 puntos de la variable merma significan un incremento de 7.154 toneladas en la producción. De esta forma, los cambios en los factores productivos generaron un efecto neto de 26.404 toneladas, es decir, muestra evidente de incrementos en productividad y, por ende, en la competitividad del sector avícola nacional.

3.7.1.1 Comercio exterior de genética

Según la información del Instituto Colombiano Agropecuario, ICA, para el periodo enero-noviembre del 2004, tanto las importaciones como exportaciones de la línea

pesada⁷¹, registraron en todas sus categorías una variación positiva (con excepción de las importaciones de reproductoras), frente al similar periodo del 2003.

En importaciones de la línea pesada, la categoría huevo fértil de reproductora registró el mayor incremento, 1.478,4%, al pasar de 66.600 unidades en el 2003 a 1.051.200, lo que indica que para el primer semestre del 2005 se empezarán a reemplazar las aves reproductoras que se encuentren terminando su ciclo productivo⁷², dado que estas importaciones se materializaron durante el tercer y cuarto trimestres del 2004. De esta misma manera, las importaciones de huevo fértil de abuela crecieron 335.1%, para totalizar 991.440 unidades, 763.560 más que en el 2003 (227.880 unidades).

Dentro de la categoría de abuelas, las importaciones crecieron 21.3%, al pasar de 78.500 unidades en el 2003 a 95.220 en el 2004. Por su parte, las importaciones de reproductora cayeron 57.6% en el 2004, dejándose de importar alrededor de 162.000 aves.

En las exportaciones de la línea pesada, durante el 2004, la mayor dinámica se registró en huevos fértiles de reproductora, con 30.223.390 unidades, frente a 6.456.642 del 2003, para un crecimiento de 368.1%. Los volúmenes exportados llegaron en promedio a 7.5 millones de unidades por trimestre, con un máximo de 8.980.870.

En cuanto a la categoría de reproductoras, el volumen exportado en el 2004 ascendió a 666.715 unidades, 145% más que en el 2003, cuando se

⁷¹ Se denomina línea pesada a las aves que genéticamente son aptas para la producción de carne de pollo; para la producción de huevo blanco se denomina línea liviana, y para huevo rojo, semipesada.

⁷² El ciclo productivo total de las reproductoras tanto de la línea pesada como de la liviana tiene una duración cercana a 65 semanas. Fuente: ICA.

contabilizaron 271.609 unidades. Frente a las cifras anteriores, las exportaciones de pollito de un día en el 2004 se mantuvieron relativamente estables frente a las del 2003. La tasa de crecimiento para el 2004 se ubicó en 9.0%: 4 millones de unidades, 329.940 más que en el 2003 (3.668.760).

3.7.1.2 Precios del pollo.

Del comportamiento de los precios del pollo a través del Índice de Precios del Consumidor (IPC) del Dane, se tiene que para el 2004 la inflación anualizada llegó a 5.37%, 0.13 puntos menos que la registrada para el agregado nacional (inflación de 5.50%). Sin embargo, al comparar el comportamiento del IPC del pollo, frente al de las demás carnes, se observa que en el 2004 este registró una ventaja competitiva en lo que a precio se refiere.

De acuerdo con lo anterior, la carne de cerdo registró la mayor variación de Precios (16.38%), seguida de la de res (6.69%), para un tercer lugar del pollo, con 5.37%.

Según Sipsa, en el canal tienda, el precio promedio del pollo⁷³ registró un incremento de 1.36% en el 2004, al pasar de \$3.964 por kilogramo (2003) a \$4.018. Por su parte, en los supermercados el incremento en el precio pro-medio anual fue de 3.58%, 2.2% más que el registrado en el canal tienda (1.36%). El precio mínimo en este canal se registró en el segundo trimestre (\$5.202 por kilogramo), 4.66% más que el de un año atrás (\$5.094). El mayor incremento anual en los precios ocurrió en el primer trimestre del 2004 (6.66%), al pasar de \$4.971 por kilogramo en el 2003 a \$5.302 en el 2004.

⁷³ 1 Se estimó un precio ponderado según la población de las principales ciudades capitales del país en donde se toma la muestra.

3.7.2 Sector huevo

3.7.2.1 Producción y encasetamiento

La producción nacional de huevo en el 2004 totalizó 7.490 millones de unidades, 7.4 millones más que en el 2003, cuando se obtuvieron 7.482 millones, para un crecimiento de 0.1%. Dada la duración del ciclo de producción del huevo (alrededor de veinte meses), los discretos resultados estaban casi previstos una vez se conoció la cifra de encasetamiento de pollita del 2003 (23.3 millones de unidades), que fue consecuente con el deterioro de precios registrados el año anterior, hecho que modificó las expectativas de producción a partir de los encasetamientos.

La producción del primer trimestre del 2004 fue la más alta del año (1.888 millones de unidades), con un incremento de 7.61% frente al mismo periodo del 2003. En el segundo trimestre, esta cayó a 1.879 millones, 9.1 millones menos que en el trimestre anterior; sin embargo, pese a que se obtuvieron 17.9 millones de huevos más que en el 2003 (1.861 millones). A partir del tercer trimestre, la producción se precipitó con mayor fuerza al reducirse en 17.7 millones, frente a trimestre anterior, con un total de 1.861 millones; de igual forma, al comparar este último con el mismo trimestre del año anterior, se tiene un decrecimiento de 3.72%. En este mismo sentido, la producción en el cuarto trimestre del 2004 continuó cayendo, para llegar a 1.860 millones (la más baja del año), 1.7 millones menos que en el tercer trimestre del mismo año, y 72.2 millones menos que en el mismo periodo del 2003 (variación anual de -3.74%).

El encasetamiento para el 2004 se incrementó 8.16%, con un total de 25.2 millones unidades de pollitas, 1.9 millones más que en el 2003 (23.3 millones).

El comportamiento de esta variable registró en promedio 6.3 millones por trimestre, frente a 5.8 millones el año inmediatamente anterior. Durante el primer trimestre del 2004, se registró el encasetamiento más bajo (5.8 millones), con una variación anual de -6.73%, frente al mismo periodo del 2003, cuando se encasetaron volúmenes más altos (6.2 millones). En el segundo trimestre del 2004, se mantuvo estable con relación al trimestre anterior, al ubicarse en 5.9 millones; sin embargo, frente al mismo trimestre del 2003 las condiciones de mercado observadas en el 2003, llevaron a los empresarios a reducir sus encasetamientos de pollita.⁷⁴

En el tercer trimestre, los volúmenes de pollitas encasetadas ascendieron a 6.6 millones, 700 mil unidades más que en el trimestre anterior y 1.1 millones más que en similar periodo de 2003, lo que significó el mayor incremento anual (21.03%). Finalmente, el último trimestre del 2004 cerró con 6.8 millones (la más alta del año), para una diferencia de 900 mil unidades, frente a igual periodo del 2003, cuando la cifra fue de 5.9 millones.

3.7.2.2 Genética: comercio exterior

En el 2004, tanto las importaciones como las exportaciones de la línea liviana, registraron una tasa de crecimiento positiva frente al 2003. En lo que corresponde a importaciones, la categoría de reproductoras registró un crecimiento en el 2004 de 17.8%, con 44.880 unidades más que en el año anterior, para un volumen total de 296.710 unidades. Frente a las exportaciones, las pollitas de un día totalizaron 1.307.656 unidades, 1.027.156 más que las registradas un año atrás (280.500).

⁷⁴ . Fuente: Fenavi- Fonav.

La tasa de crecimiento de este rubro se ubicó en 366.2%, lo que sugiere que el incremento en los encasetamientos durante el 2004 dejó un excedente exportable que sobrepasó en promedio las 320 mil aves por trimestre. En el segundo trimestre, se registró la cifra más alta del 2004, con volúmenes exportados de pollita de un día, al superar el medio millón de unidades. En el último trimestre del 2004, la cifra trimestral cayó a 196.810 unidades (la más baja del año).

3.7.2.3 Precios del huevo.

En el 2004, el IPC huevo a escala nacional se incrementó en 5.32%, pero frente al agregado nacional fue inferior en 0.18 puntos: no obstante la reducción de la oferta, los precios no sobrepasaron el IPC, comportamiento especial si se tiene en cuenta que en el 2004 la demanda fue superior a la oferta, al contrastar la tasa crecimiento de la producción de huevo (0.10%) con la tasa de crecimiento demográfico (1.66%).

En el canal tienda, los precios promedio a escala nacional para el 2004 registraron un incremento de 5.82%. En el canal supermercados hubo un incremento de 5.34% frente al 2003, con un precio de \$264 por unidad, contra \$250. El precio promedio por trimestre osciló entre \$254 y \$270 por unidad. Costos de producción

Dada la importancia que tiene el rubro alimento balanceado (ABA) en la estructura de costos del bien final (pollo y del huevo), cerca de 80%, se entra a analizar el comportamiento del mismo desde la perspectiva del Índice de Precios al Productor del Dane (IPP).

Para el consumidor, el pollo tuvo la menor variación de precio (5.37%), frente a la carne de res (16.38%) y la de cerdo (6.69%). Los precios del huevo se incrementaron 5.32%, pero no sobrepasaron el IPC.

Desde la perspectiva del productor comercial, el comportamiento del IPP del ABA puede ser medido de acuerdo con la procedencia del mismo: producidos y consumidos en el país, e importados. En lo que al mercado local se refiere, el ABA producido y consumido, registró un incremento anual en el 2004 de 5.67%, 1.40 puntos porcentuales menos que el agregado nacional (7.14%), y 2.35 puntos porcentuales menos que un año atrás (8.02%). Grafica 6.

Desde la óptica del productor integrado, en materia de ABA se analiza el comportamiento del IPP de los principales componentes, como lo son el maíz y la soya, incluida esta última en el rubro de producción de cereales y oleaginosas. En maíz, el IPP, desde la perspectiva de los producidos y consumidos, registró una variación anual de 4.61% en el 2004, frente 6.49% del 2003.

Los importados mostraron en este rubro un decrecimiento del 5.39% en el 2004 contra un crecimiento de 0.53% del 2003. En lo relativo a la producción de cereales y oleaginosas, el IPP de las producidos y consumidos en el país registraron una variación en el 2004 de -7.98%, frente a 15.40% del 2003. En cuanto a las importadas la variación en el 2004 fue de -7.27%, frente a 1.05% del 2000.

En el plano internacional, al analizar el comportamiento por trimestre de los precios y los aranceles de las principales materias primas, se observa que durante los ocho primeros meses del 2004, tanto en maíz como en frijol soya, los primeros estuvieron muy por encima de los registrados un año atrás, lo que llevó los aranceles a alrededor de 0%. A partir del último cuatrimestre, los precios se precipitaron notablemente, lo que elevó nueva-mente el arancel.

Para el caso del maíz amarillo, el precio promedio en el primer cuatrimestre del 2004 se ubicó en US\$142 portonelada, con un arancel promedio de 7%, frente a US\$129 del 2003 (arancel de 15%), lo que significó un incremento de 10.05%.

Para el segundo cuatrimestre del 2004, el precio del maíz continuó subiendo, para ubicarse en US\$144, con un arancel de 5%.

Finalmente, el precio descendió en el último cuatrimestre del 2004 a US\$121, con un arancel de 17%. Si bien, en el 2004 los precios del maíz amarillo en el plano internacional tendieron al alza con relación al 2003 (por efecto del incremento en los fletes, entre otros factores), al determinar el comportamiento del costo ex puerto, se observa que a raíz del efecto revaluacionista, estos tuvieron un comportamiento inverso, en pesos.

Así, a pesar de registrarse un incremento de 6% en el precio internacional, con un promedio que pasó de US\$128 en el 2003, a US\$136 en el 2004, la incidencia directa la tuvo la tasa de cambio, que llevó el costo ex puerto a una caída de -3%. Por el contrario, el fríjol soya, con un incremento del 24% en el precio CIF, registró un aumento de 13% en el costo ex puerto.

En el 2004, el comportamiento de los precios internacionales del maíz amarillo y la soya estuvo marcado por una fuerte tendencia la baja, debido a factores como el clima, la influencia aviar en el continente asiático, y a incrementos en los subsidios a las exportaciones en China, entre otros. La caída en los precios de los granos se acentuó a partir del segundo semestre del 2004.

3.8 SECTOR AVICOLA SANTANDER

La actividad económica de la región durante el primer trimestre del presente año, continúa mostrando indicadores de actividad productiva muy importantes. Al finalizar el mes de marzo de 2004, el IPC de Bucaramanga registró una variación de 3.66%, superior al promedio nacional que fue de 3.10%. Los grupos que

tuvieron mayor incidencia en la variación trimestral fueron: transporte, 7.20%, Educación, 5.02%, cultura, 4.82% y Alimentos, 3.82%.

Para el Área Metropolitana de Bucaramanga al cierre del primer trimestre de 2004, se registró según la encuesta continua de hogares una tasa de ocupación de 54.8%, un subempleo de 35.1% y una tasa de desempleo del 18.8%, superior en 3,6 puntos a la registrada en igual período del año 2003.

Repunte significativo mostró la actividad empresarial, donde el crecimiento tanto del número de nuevas sociedades como el de personas naturales fue elevado, producto del traslado de algunas actividades del sector informal al formal de la economía, influenciado por las exigentes medidas de control implementadas por la DIAN.

El resultado fiscal del Gobierno Central municipal de Bucaramanga, al culminar el primer trimestre de 2004, presentó un incremento de 17,1% en los ingresos corrientes, con relación al mismo período de 2003, como resultado del aumento de los ingresos tributarios, representados básicamente en los impuestos de predial y complementarios, 22,1%, e industria y comercio, 18,7%. A su vez, las transferencias del Gobierno Nacional Central, crecieron en 15,4% en igual lapso, gracias a los cuantiosos recursos que llegan para los sectores de educación y salud.

Con respecto al Sector Avícola este es uno de los sectores de mayor importancia en la economía de la región, por ser el departamento de Santander uno de los principales productores a nivel nacional.

El departamento de Santander, es considerado en el plano nacional como una de las regiones donde más se ha desarrollado la industria avícola, y su permanencia en el mercado tanto interno como externo ha estado rodeado de una serie de

limitaciones, producto de la alta dependencia que se tiene del sector externo en el proceso de adquisición de las materias primas para la actividad y la fuerte competencia de otros países en el mercado internacional.

En efecto, es para los avicultores santandereanos la industria avícola de Estados Unidos y de Brasil, las que manejan menores costos de producción.

No obstante, los avicultores de esta zona del país se vienen preparando en el campo tecnológico, del cual se tiene un reconocimiento a nivel nacional por ser líder en tecnología de punta, tanto en la producción de pollo como en la de huevo, que le han significado obtener certificaciones de calidad. Se destacan en el primero los avanzados sistemas de sacrificios, desprese, empaque, enfriamiento y elaboración de embutidos. Así mismo, en la producción de huevo, los equipos automatizados incluyen baterías por niveles, transporte automático de alimento para las aves, recolección y clasificación del huevo, entre otros.

En lo concerniente a la producción de pollo de engorde, se encuentran industrias con elevada productividad y grandes volúmenes diarios, ubicadas en Santander, con producciones diarias superiores a las 50.000 aves, mientras que la producción de huevo es absorbida en un 35.8% por la Región Central, 23.90% por los Santanderes; 18.9% por el Valle del Cauca y en 10.3% por Antioquia, entre los principales.

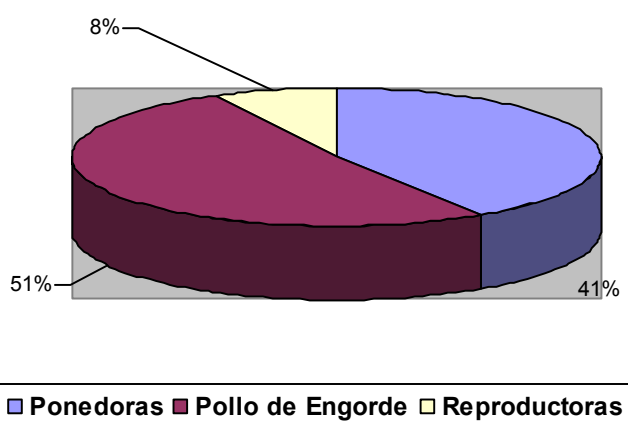
Santander consume diariamente alrededor de 900 mil unidades de huevo, siendo los estratos 1al 5 los principales consumidores, además de la alta demanda existente por parte de las industrias de repostería, panadería, pastas, etc. Por su parte, el consumo de carne de pollo que Santander consume diariamente se estima en cerca de 85 mil kilos de carne de pollo, siendo los consumidores básicos los estratos 3, 4 y 5.

En un programa adelantado por FENAVI, Santander, se pretende consolidar al Departamento como el mayor productor de huevo, carne y embutidos de pollo a nivel nacional, mediante la implementación de sistemas de tecnología de punta, acorde con la normatividad ambiental y sanitaria vigentes, con una integración vertical y horizontal y un óptimo abastecimiento de materias primas.

Asimismo, los productos avícolas santandereanos tienen alta demanda en regiones de la Zona Centro (Bogotá, Cundinamarca, Huila, Boyacá, Tolima y Meta), El sector avícola reúne unas características muy importantes; genera alrededor de 40.800 empleos directos y 75.000 indirectos, la producción departamental de huevos alcanza los 180 millones mensuales, lo cual equivale al 25% de la producción nacional; de igual manera, produce 16000 toneladas de pollo al mes, que representa el 26% del total producido por el país.

El departamento de Santander procesa 60.000 toneladas de materia prima por mes, de las cuales el 55% corresponde a maíz, el 20% a soya y el restante 25% pertenece a sorgo, harinas y otros insumos.

GRAFICO. 19 Población Avícola Santandereana.



Fuente: FENAVI

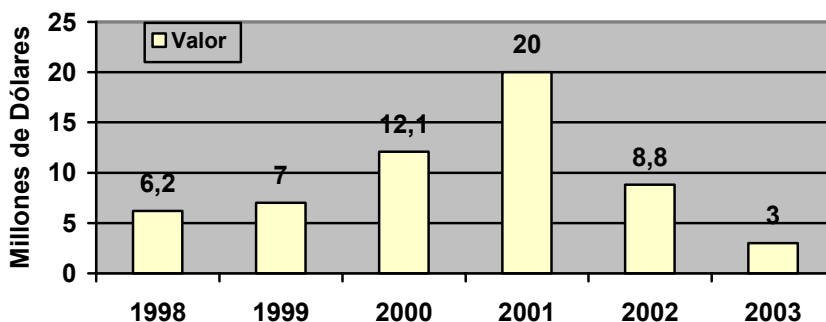
Por su parte, la población avícola del departamento esta compuesta por 8.054.920 ponedoras, 10.160.031 pollos de engorde y 1.499.559 reproductoras. El consumo per cápita alcanza 158 unidades de huevo por año, mientras el consumo de pollo llega a 15.2 kilogramos para el mismo período.

La industria avícola del departamento genera el 83% de la carga que se mueve desde los puertos nacionales, esto equivale a 35.000 toneladas mensuales, representados aproximadamente en \$1.785 millones por mes.

De igual manera, el gremio agrupa de manera formal a un total de 60 empresas, sin desconocer la existencia de pequeños avicultores, destacándose por su magnitud e importancia, dos empresas pioneras en la región: Incubadora de Santander S.A. y Avidesa McPollo.

Las exportaciones avícolas de Colombia son realizadas a Venezuela y en su mayoría son provenientes de Santander, mientras que las importaciones provienen de Venezuela, Ecuador y la pasta de pollo procede de los Estados Unidos y Canadá. Las exportaciones del sector avícola de Santander a Venezuela reflejaron un descenso significativo a partir del año 2002, como resultado de las medidas económicas adoptadas por el vecino país en materia cambiaria. Su evolución para los últimos años fue la siguiente:

Tabla 20 Valor de las exportaciones a Venezuela



Fuente: FENAVI Santander

Las exportaciones Avícolas de Santander hacia Venezuela durante el primer trimestre de 2004 mostraron un resultado favorable, el total de huevos fértiles vendidos al vecino país en el mes de marzo alcanzó las 2.697.120 unidades, se colocaron 377.000 pollos comerciales y 81.500 pollitas reproductoras; el valor total de estas exportaciones ascendió a US\$1.097.567. A abril del presente año se han exportado 10.089.060 unidades de huevo fértil, 1.364.000 pollitos comerciales y 243.850 pollitas reproductoras.

Si se comparan las ventas realizadas durante el primer trimestre del presente año con las registradas en el año 2003, podemos afirmar que para alcanzar la misma cantidad vendida de huevo fértil resta tan solo el 8%, para pollita reproductora el 3% y el 84% para pollito comercial.

El DANE y FENAVI, realizaron el “primer censo nacional de avicultura industrial 2002”, el cual figura como el único censo hasta el momento efectuado. Este, cuantificó toda la población avícola industrial colombiana, a través de encuestas a las granjas de avicultura existentes.

Es así como, en el año 2002 el día de la entrevista se contabilizaron en el país un total de 3.010 granjas, 30.646 galpones y un total de 72.232.233 aves encontradas. De hecho, la mayor participación se presentó en las granjas para pollo de engorde, 62.6%, seguido por las granjas de aves ponedoras, 31.9% y reproductoras, 5.5%. A su vez, el tipo de tenencia propia se evidenció más en las granjas ponedoras, reproductoras, plantas de incubación y planteles de beneficio, en tanto que en las granjas para pollo de engorde el predominio fue de las granjas arrendadas.

En cuanto a capacidad instalada y ocupada desglosada por Departamentos, el Censo permitió establecer que Santander, se ubicaba en el segundo lugar después de Cundinamarca, en los dos conceptos, participando el primero con 23.5% sobre el total de capacidad instalada en el país y el segundo, con el 24.8%, sobre el total de capacidad ocupada. Otras regiones igualmente importantes, en estos indicadores fueron el Valle del Cauca, Antioquia, Atlántico y Bolívar.

De igual manera, se debe destacar que la participación porcentual de la capacidad instalada para pollos de engorde, tiene como Departamentos predominantes a Cundinamarca, Santander, Valle del Cauca y Antioquia.

De un total de 1.883 granjas existentes en el país, el 58% de ellas, se ubican en los departamentos de Santander y Cundinamarca, lo cual redonda también en el mayor número de aves (pollo de engorde) censados para las dos regiones, 9.320 miles y 10.278 miles, respectivamente. Asimismo, van a la vanguardia en el número de galpones existentes, siendo estos para el año 2002 de 1.763 y 2.818, en su orden.

Respecto a las plantas de incubación, la mayor área para este propósito se localizó en el departamento del Tolima, con un total de 170.000 metros cuadrados, correspondientes a tres plantas de producción, seguido muy distante por el Valle

del Cauca, con ocho plantas que suman un área de 24.668 m²; Cundinamarca, siete plantas y un área de 18.189 m² y Santander, siete plantas, 17.992 m² de área, como las principales. Sin embargo, pese a tener menores áreas de planta, los departamentos de Cundinamarca, Santander y Valle del Cauca, son los primeros en el país en número de huevos incubados, absorbiendo el 93.9% del total.

4 ESCENARIOS DE FUTURO PARA EL SECTOR AVÍCOLA COLOMBIANO, COLOMBIA FIRMA TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON ESTADOS UNIDOS

Un sistema es un conjunto de elementos relacionados entre sí. El análisis estructural es una herramienta para la estructuración de ideas y la reflexión, que permite describir o representar en forma exhaustiva un sistema, mediante el uso de una matriz que interrelaciona todos sus componentes, así como estudiar estas relaciones y reducir la complejidad del conjunto, con el fin de identificar las variables clave sobre las cuales deben basarse en forma prioritaria la reflexión y la construcción del futuro.

El futuro no se prevé ni está escrito en ninguna parte, sino que el futuro se construye. El futuro no es único ni previsible, sino que es múltiple e indeterminado, es decir, no existe un futuro trazado, sino un abanico de futuros posibles que evolucionan de acuerdo con las acciones que se elijan adelantar en el presente.

En suma, el futuro debe convertirse en la razón de ser del presente, ya que, alcanzar un futuro u otro, dependerá de lo que se comience a hacer hoy como estrategia para lograrlo.

Teniendo en cuenta el anterior concepto se hizo un análisis estructural, se identificaron los factores que componen y, por ende, afectan el desempeño futuro de la Industria Avícola Colombiana por la firma del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos; estos factores se jerarquizaron con el fin de establecer su importancia relativa al interior del sistema e identificar las variables más estratégicas, las variables clave. Luego se determinó la evolución más probable del futuro, probabilizando los escenarios a los cuales se podrá ver enfrentado el

sector avícola por la firma del TLC con Estados Unidos. Se identificaron los actores involucrados en los escenarios, identificando sus posiciones, sus posibles alianzas entre ellos en pro del logro de los objetivos trazados.

4.1 FACTORES Y VARIABLES

POBLACION

- Educación y Cultura
- Hábitos y costumbres con respecto al consumo de carne
- Pobreza
- Ingreso per. capita

ENTORNO NACIONAL

- Normas del juego
- Conflicto interno
- Niveles de corrupción del país

INFRAESTRUCTURA

- Localización estratégica
- Tecnología de punta

COMPETITIVIDAD

- Productividad
- Calidad
- Innovación
- Cultura exportadora

NEGOCIACION

- Ayudas internas a los productores de bienes agrícolas y de subsidios a la exportación de los mismos.
- Gradualidad en la negociación del desmonte arancelaria.
- Pactar cupos y cuotas de acceso en los productos del sector avícola.

SANIDAD

- Bioseguridad en la actividad pecuaria
- Estado sanitario de los animales

PRODUCTOS

Trozos de pollo

Sustitutos

4.2 ACTORES O PROTAGONISTAS

1. COLOMBIA
2. ESTADOS UNIDOS
3. EMPRESAS AVICOLAS DE COLOMBIA Y ESTADOS UNIDOS
(INVERSIONISTAS)
4. ORGANIZACIONES NO GUBERNAMENTALES
5. ESTADO
6. POBLACION (CONSUMIDORES ACTUALES Y POTENCIALES)
7. ACADEMIA

4.3 ESCENARIOS DEL FUTURO DEL SECTOR AVICOLA COLOMBIANO

Se proyectaron dos escenarios teniendo en cuenta el supuesto de que ya se firmo el TLC, que para el Sector Avícola los puntos mas críticos de la negociación son

los cuartos trazaros de pollo, las medidas sanitarias, fitosanitarias y normas de calidad y el abastecimiento de la materia prima, que es la base para la producción de aves.

4.3.1 ESCENARIO 1

- Desgravación de aranceles para las materias primas (Maíz, soya, etc), es decir entrada de materia prima más barata.
- Productos del sector avícola excluidos del TLC por ser un sector sensible.
- Tendencia de consumo a la carne de pollo (por ser un producto con alto contenido de proteína, precio económico, fácil de preparar, agradable al paladar, se puede combinar fácilmente).
- Necesidad de tecnología de punta más barata.
- Empresas del Sector Avícola ya venían preparándose al TLC desde la apertura económica.
- Necesidad de materia prima (Maíz, soya y sorgo) mas barata para ser competitivos con respecto a la competencia, en este caso principalmente Estados Unidos o simplemente buscar con la negociación una sostenibilidad del sector al menos en el mercado nacional (Colombia).
- .Barreras fitosanitaria y sanitarias estrictas.
- El consumidor busca variedad de productos y a precios bajos.
- Población pobre.

- Altos índices de desempleo.
- Conservación del medio ambiente.
- Ambiente de violencia.
- Desplazamiento de la población rural.
- Corrupción en el sector público y privado.
- Reconstrucción de infraestructura vial.
- Créditos por parte del sector financieros con bajas tasas de interés, y poca tramitología.

Teniendo en cuenta este escenario podemos sacar las siguientes conclusiones, donde se ven reflejas las ventajas, desventajas del sector avícola.

- Al entrar materia prima más barata favorece en cierto modo al productor de pollo porque puede producir pollo a menor precio, teniendo en cuenta que el costo del ave depende en un 66% de la materia prima (alimento).
- Los consumidores se ven beneficiados ya que pueden consumir productos de pollo económicos y de muchas formas (pigmentados, apanados, con sabores, diferentes formas, tamaños, etc.).
- El consumidor escoge el producto de pollo no por la marca sino por el precio.
- El sector agrícola, en este caso el productor de maíz, sorgo, de cierto modo se afecta ya que tiene que competir con Estados Unidos en calidad,

productividad y mercado para este producto, a pesar de que el productor nacional produce sus productos solo para consumo humano y mercado nacional; y el que viene de USA es mas que todo utilizado para la alimentación de aves, habiendo mercado para los dos países.

- Bien es cierto que a pesar de que se va a seguir produciendo maíz, sorgo entre otros, para no depender a futuro de las importaciones de estados unidos y a demás para seguir desarrollando esta industria y aprovechar las condiciones de tierra, clima de nuestros territorios, nunca podríamos competir con Estados Unidos debido principalmente a las políticas internas que maneja este país, el cual el estado le brinda subsidios y ayudas para sacar adelante su producción y para exportar.
- El permitir que el sector avícola importe toda su materia prima de Estados Unidos nos volveríamos vulnerables ya dependeríamos de este país indiscutiblemente.
- Los productores de aves seguirían produciendo pollo ya que no entrarían productos de Estados Unidos, de este modo supliendo la necesidad del mercado nacional y exportar a países como Venezuela y Ecuador
- Si los productores de aves quieren ser competitivos deben aprovechar este acuerdo, ya que entraría tecnología de punta económica y a demás deben tomar la enserio la tarea de certificarse con las normas de calidad y a parte practicarlas.
- Las empresas del sector avícola ya se ha venido preparando para enfrentar la globalización, pero debe mejorar en infraestructura de las granjas y medidas sanitarias.

- Si no queremos que se acabe este sector el gobierno debe intervenir buscando apalancar económicamente o por medio de subsidios o entidades financieras que les faciliten préstamos.
- Se deben tomar medidas para solucionar el conflicto que existe principalmente en el campo.

4.3.2 ESCENARIO 2

- Desgravación de aranceles para las materias primas (Maíz, soya, etc.), es decir entrada de materia prima más barata.
- Entrada de Productos del sector avícola de Estados Unidos (Entrarían pollo entero que son pechugas y alas, trozos de pollo que son perrnil y pierna, productos terminados a base de pollo, huevo, etc.).
- Tendencia de consumo a la carne de pollo (por ser un producto con alto contenido de proteína, precio económico, fácil de preparar, agradable al paladar, se puede combinar fácilmente). El cual el consumidor colombiano preferiría el de Estados Unidos por sus precios tan económicos rezagando el producto nacional.
- Con la llegada de productos alimenticios a base de pollo o los mismo cuartos también afectaría el sector bovino, por la diferencia sustancial de los precios
- Necesidad de tecnología de punta más barata.

- Empresas del Sector Avícola ya venían preparándose al TLC desde la apertura económica.
- Necesidad de materia prima (Maíz, soya y sorgo) mas barata para ser competitivos con respecto a la competencia.
- .Barreras fitosanitaria y sanitarias estrictas.
- El consumidor busca variedad de productos y a precios bajos.
- Población pobre.
- Altos índices de desempleo.
- Conservación del medio ambiente.
- Ambiente de violencia.
- Desplazamiento de la población rural.
- Corrupción en el sector público y privado.
- Reconstrucción de infraestructura vial.
- Créditos por parte del sector financieros con bajas tasas de interés, y poca tramitología.

Teniendo en cuenta el escenario 2 podemos sacar las siguientes conclusiones, donde se ven reflejas las ventajas, desventajas del sector avícola.

- Al entrar materia prima más barata favorece en cierto modo al productor de pollo porque puede producir pollo a menor precio, teniendo en cuenta que el costo del ave depende en un 66% de la materia prima (alimento).
- Los consumidores se ven beneficiados ya que pueden consumir productos de pollo económicos y de muchas formas (pigmentados, apanados, con sabores, diferentes formas, tamaños, etc.).
- Al entrar los productos avícolas acabarían prácticamente con el sector avícola ya competir con los trozos de pollo es imposible ya que debido al bajo consumo de este producto en Estados Unidos y subsidio que le tiene el gobierno salen al mercado a precios muy bajos produciendo una distorsión en la economía, prácticamente antidumping.
- El sector agrícola, en este caso el productor de maíz, sorgo, de cierto modo se afecta ya que tiene que competir con Estados Unidos en calidad, productividad y mercado para este producto, a pesar de que el productor nacional produce sus productos solo para consumo humano y mercado nacional; y el que viene de USA es más que todo utilizado para la alimentación de aves, habiendo mercado para los dos países. en este caso principalmente Estados Unidos.
- Bien es cierto que a pesar de que se va a seguir produciendo maíz, sorgo entre otros, para no depender a futuro de las importaciones de estados unidos y a demás para seguir desarrollando esta industria y aprovechar las condiciones de tierra, clima de nuestros territorios, nunca podríamos competir con Estados Unidos debido principalmente a las políticas internas que maneja este país, el cual el estado le brinda subsidios y ayudas para sacar adelante su producción y para exportar.

- El permitir que el sector avícola importe toda su materia prima de Estados Unidos nos volveríamos vulnerables ya dependeríamos de este país indiscutiblemente.
- Si los productores de aves quieren ser competitivos deben aprovechar este acuerdo, ya que entraría tecnología de punta económica y a demás deben tomar la enserio la tarea de certificarse con las normas de calidad y a parte practicarlas.
- Las empresas del sector avícola ya se ha venido preparando para enfrentar la globalización, pero deben mejorar en la infraestructura de las granjas y las medidas sanitarias.
- Si no queremos que se acabe este sector el gobierno debe intervenir buscando apalancar económicamente o por medio de subsidios o entidades financieras que les faciliten prestamos.
- Se deben tomar medidas para solucionar el conflicto que existe principalmente en el campo.
- El exportar aves a Estados Unidos es una utopía ya que no podemos ser competitivos y además ello ni siquiera tienen pensado importarnos productos de pollo.

5 DISCUSION

La agricultura de América Latina, entendida como el encadenamiento con la industria, con los servicios, el transporte y las organizaciones públicas y privadas que trabajan para su desarrollo, sigue siendo un factor de desarrollo económico importante, de creación de riqueza y de empleo.

Los procesos de integración y de globalización en curso, tienen efectos importantes en el desarrollo agrícola y pecuario; entender la globalización como un proceso de la integración de los países mediante el comercio, los flujos de capital, las migraciones, los flujos de tecnologías pero también a través de aspectos no económicos como la homogenización y convergencia de sistemas legales, marcos regulatorios e institucionales a nivel mundial, lo cual trae efectos sobre el comportamientos de individuos y sociedades.

La globalización ha significado apertura de mercados, disciplinas comerciales aceptadas por todos los países miembros de la OMC en materia de obstáculos al comercio, de medidas sanitarias y fitosanitarias, de aranceles, de medidas de apoyo interno y de subsidios a las exportaciones, así como amplios desarrollos en la inversión de la industria alimentaria, en el uso de la información, la electrónica y la comunicaciones para fines productivos y comerciales, desarrollos tecnológicos importantes en materia de mecanización y transporte, y uso creciente de la biotecnología y la ingeniería genética para fines agrícolas y pecuarios.

El mundo está aún muy lejos de un mercado global donde las ventajas competitivas derivadas del uso más eficiente y productivo de los factores de producción, sea la razón de la competitividad y no las tesorerías de los países y la protección de los mercados internos con medidas en frontera. Las distorsiones

derivadas de las políticas agrícolas de los mayores países protagonistas del mercado mundial de bienes agrícolas tienen costos enormes para la economía mundial. Los aranceles vigentes, el valor de la ayuda interna en muchos países y los subsidios a las exportaciones, hacen que los precios de los productos agrícolas estén por debajo de los niveles que realmente estarían si dichas políticas no existiesen, tales niveles serían del 12% por debajo; estas distorsiones reducen la capacidad de compra de los consumidores en el mundo. Dentro del grupo de países desarrollados causantes del 80% de las distorsiones de precios mencionadas se encuentra Estados Unidos con el 16%; además entre Estados Unidos y Canadá se explica la mayor parte de las distorsiones derivadas de la ayuda interna que reciben los agricultores en el mundo; por otro lado están los países en desarrollo como Colombia, que dado sus problemas fiscales y la pobreza que enfrentan utilizan los aranceles como el instrumento de protección más usado y reconocido como el menos distorsionador de los precios y el comercio. Siendo así, en un aparente mercado libre con productos subsidiados y sin barreras arancelarias la competencia sería bastante difícil.

Un segundo aspecto a tener en cuenta en un libre mercado es la parte de productos alimenticios y la inocuidad, frente a un TLC, lograr exportar productos de origen avícola, implicaría cumplir con ciertas regulaciones de inocuidad de los alimentos (food safety), ya que los países desarrollados como Estados Unidos, están en proceso creciente de fortalecer sus instituciones y regulaciones con el fin de proteger la salud de sus consumidores y la calidad de los alimentos, protección que a veces se convierte en barreras comerciales; para el caso de los productos de origen avícola las normas sanitarias restringen el comercio.

Existe una enorme brecha en materia de política agrícola entre los países de América que hacen que la integración comercial en el sector agropecuario y agroindustrial solo sea posible en el mediano plazo, mediando una armonización de las condiciones de competencia entre los distintos países de tal manera que

pueda expresarse las ventajas comparativas reales. Esto no será posible sino se avanza en el fortalecimiento de las iniciativas regionales debidamente financiadas y con una participación en proporción a la riqueza de Colombia que permita la modernización de la agricultura y la parte pecuaria en forma equitativa.

Los procesos de modernización y en especial de desarrollo tecnológico deben estar adecuadamente sincronizados con los procesos de apertura comercial. No siempre se tiene en cuenta la factibilidad del cambio técnico y el tiempo que este se demora en llegar a implantarse.

Se pierde competitividad cuando no se innova, cuando no se está atento a los cambios tecnológicos, a las nuevas exigencias en materia de productividad, a la incesante mutación de los mercados. Estos ineludibles elementos son los que hacen del sistema mundial de comercio un sistema dinámico.

El Estado también contribuye al mantenimiento y el desarrollo de la competitividad, no sólo en el alcance de estas políticas debe cubrir todos los ámbitos del territorio nacional e incorporar las regiones y las localidades a estas dinámicas. Esto supone un alto nivel de coordinación de los sectores públicos y privados en estos niveles, para fomentar los “clústeres” o racimos de empresas en un espacio determinado que generen, como la experiencia internacional lo ha demostrado, ambientes propicios para la innovación y la productividad.

No solo es necesario un aumento en la inversión pública en investigación sino que se debe incentivar la inversión privada y sincronizar las prioridades de investigación con la realidad de los mercados y las ventajas comparativas y competitivas de cada país.

En general, cualquier Tratado de Libre Comercio abre una amplia gama de oportunidades de negocios para los empresarios colombianos. Esto es

particularmente cierto cuando el acuerdo se firma con el mayor mercado consumidor del mundo.

Aprovechar las nuevas oportunidades requiere preparación y trabajo, puesto que un TLC por sí solo no garantiza el éxito. Los empresarios y trabajadores colombianos encontrarán con el TLC un nuevo escenario para el despliegue de su capacidad de innovación, trabajo y esfuerzo productivo.

El sector avícola ha venido evolucionando de manera favorable en los últimos años, lo que le ha permitido consolidarse dentro de la estructura actual de la economía colombiana y de manera particular en la estructura Económica del departamento de Santander. El sector avícola ofrece oportunidades de producción que contemplan varias alternativas: Las aves, los huevos y las carnes frías como producto alterno; sus ventas desde Colombia se orientan hacia mercados ubicados en la región Andina, siendo nuestro país el principal productor y comercializador de estos productos. Existe en el mercado, una alta competencia por parte de los Estados Unidos y Brasil quienes observan una menor estructura de costos, motivo por el cual les permite ofertar sus productos al exigente mercado internacional en condiciones más favorables.

A nivel mundial los Estados Unidos y Brasil lideran la producción y exportación de aves; y Colombia es el primero a nivel Andino en la producción y comercialización. En cuanto al huevo, el primer productor es China, seguido de los países del bloque soviético y los Estados Unidos.

En el plano nacional, el subsector avícola ha alcanzado una acreditación importante en la producción colombiana, aportando un porcentaje significativo al Producto Interno Bruto -PIB- nacional, constituyéndose en generador de empleo directo e indirecto, además de actuar en cadena con otros renglones de la producción, pues en el se conjugan tanto la parte agrícola, como la explotación

industrial. Es innegable, que a nivel nacional se viene creando un marco de referencia sobre el tema, acompañado de un buen compendio estadístico, elementos indispensables en la orientación y toma de decisiones en los planes, programas y proyectos sectoriales. Asimismo, la avicultura colombiana cuenta con una muy buena organización, la cual se viene desarrollando en diversas regiones del país, siendo el departamento de Santander, una de ellas, con un potencial importante para el consumo interno y para la comercialización hacia otros países. No obstante, el sector requiere en la actualidad del diseño de una serie de políticas que garanticen su sostenibilidad y competitividad en el mercado en un contexto de libre mercado, que permitan mejorar las condiciones de producción mediante la disminución de los costos y de incursionar en nuevos mercados sin las barreras que se le colocan al producto colombiano.

El departamento de Santander, es considerado uno de los territorios donde mayor desarrollo ha evidenciado la industria Avícola, si este se compara con el resto del país, no obstante esta importancia local, la industria avícola Santandereana se ha encontrando con dos fuertes competidores como son los Estados Unidos y Brasil, países que manejan menores costos de producción.

La industria avícola parece ser una actividad muy sencilla; no obstante, requiere de conocimientos sobre el manejo de aves, los métodos de forzar y mantener una producción alta, la conservación de las aves en buen estado sanitario y de la habilidad comercial para realizar la venta del producto en las mejores condiciones posibles, lo que representa una de las tareas más problemáticas de las granjas avícolas.

La producción avícola depende de muchos factores de tipo ambiental, de edades de las aves en postura, de la armonía que pueda existir entre la oferta y la demanda. Lo anterior, está de manera estrecha relacionado con la infraestructura disponible para el mantenimiento y conservación del producto final.

Los productos (maíz, soya, sorgo, torta de soya, alimento balanceado, carne de pollo, y huevos) enfrentan problemas de competitividad que impiden que su dinámica siga siendo sostenible en el tiempo, a menos que se realicen cambios fundamentales en sus encadenamientos y en su estructura de producción.

La avicultura de carne y huevos y la fabricación de Alimentos Balanceados para Animales (ABA), desde el año 1997, perdieron su dinámica ascendente y parecen haber llegado al techo de crecimiento de su producción. De ese año en adelante, el crecimiento ha sido marginalmente descendente e incluso ha sido negativo en el caso de la industria de ABA. Si bien la explicación de esta situación es muy compleja, se puede aventurar la hipótesis que este es el resultado del modelo de crecimiento adoptado por la Cadena. Un modelo que se sustenta en un alto componente importado, principalmente de las materias primas agropecuarias que representan el 23% del valor de la Cadena, además de la genética y bienes de capital, y una baja integración de la misma.

La producción de pollo y huevos está dirigida casi en su totalidad a atender el mercado interno, y no ha logrado la constitución de excedentes exportables significativos que compitan en el mercado internacional. Igualmente, no ha logrado impedir la penetración de bienes foráneos que si bien aún son moderados, crecen a ritmos acelerados, pese a la política comercial, principalmente arancelaria, que, por un lado, le genera protecciones importantes y por otro, les garantiza materias primas importadas relativamente baratas.

No es coincidencia que uno de los grandes impulsos de la fabricación de ABA y de la avicultura se registre a principios de la década de los noventa del siglo pasado, década en la cual se liberaron las importaciones de las materias primas, trayendo como resultado el abaratamiento de estos bienes. Si bien desde 1995 se introdujo el *Sistema Andino de Franjas de Precios* (SAFP), el efecto protector de este mecanismo ha sido moderado y en el transcurso de la década el Sistema fue

frecuentemente revisado, de tal manera que el efecto protector se redujo en forma considerable. En promedio, en el lapso abril de 1995 a diciembre de 2003, el efecto protector de la franja de maíz fue de 17,7%, y de la de soya 8,2%, mientras que el efecto estabilización de los precios debido a la aplicación de estas franjas fue de 58,2% y 66,6%, respectivamente.

El argumento para ese entonces fue que la exposición al mercado mundial de los productos agrícolas conduciría a mayores eficiencias en la producción. En consecuencia, se debería liberalizar las importaciones y de esta manera garantizar una provisión de materias primas permanentes y baratas.

La producción y consumo de carne de pollo han presentado una dinámica ascendente en los últimos años, pero el comercio con otros países ha sido reducido, ya que no se ha logrado constituir excedentes exportables, y las importaciones están restringidas por condiciones arancelarias y para arancelarias.

El sector de sacrificio de aves de corral ha mostrado ganancias en productividad, que se evidencian en que su valor agregado ha crecido en forma más que proporcional al consumo intermedio, y en que la producción bruta real generada por empleado se ha venido incrementando.

Los precios de la carne de pollo al productor y al consumidor, en términos reales, han tendido a la baja, lo que puede interpretarse como avances en competitividad. Sin embargo, la caída de los precios al productor ha sido mayor que en los del consumidor, por lo que puede decirse que este avance competitivo no se transmite totalmente al comprador final, posiblemente por la estructura de protección que se presenta en el mercado interno del pollo frente a la competencia internacional y por la intermediación del comercio.

En el diferencial de precios nacionales e internacionales del pollo se observa que la protección nominal al producto nacional se ha venido reduciendo frente al competidor Estados Unidos.

Por otro lado, en el comparativo con los precios del pollo de EE UU, se puede observar que se ha dado una verdadera convergencia entre los precios nacionales y del pollo entero de los EE UU. De hecho, en los últimos meses, Colombia ha ganado mayor competitividad, con precios inferiores a los del producto norteamericano. De ahí que la protección nominal haya pasado de 35% en 1998 a -19% en el 2003.

La avicultura de pollo ha tenido avances importantes en productividad y competitividad, reduciendo la cantidad de alimento concentrado necesario para producir un kilo de carne, los días de engorde del animal y su tasa de mortalidad en el ciclo productivo, al tiempo que ha venido aumentando su peso corporal.

Los trozos norteamericanos presentan unos niveles de precios muy por debajo del pollo entero nacional, lo que se explica por la particularidad del mercado de EE UU, donde el consumidor prefiere la pechuga y alas del pollo, y desecha las piernas y muslos del animal. En conclusión, el análisis anterior evidencia una distorsión en los precios domésticos norteamericanos, proveniente del consumo desmedido por unas partes del pollo, que por su alta demanda tienen precios mayores, mientras que otras son prácticamente desechadas por su reducida demanda, y por lo tanto sus precios son extremadamente bajos. Sin embargo, esta medida es susceptible de ser modificada ante la firma del TLC, lo que tendría consecuencias no solo para la avicultura colombiana, sino para las industrias que proveen la materia prima para los alimentos avícolas. Lo anterior conduce a que Estados Unidos debe sopesar la pérdida de mercado para sus granos, frente a una eventual ganancia de consumidores de trozos de pollo y, de la misma forma, la industria avícola nacional debe reflexionar sobre cambios productivos (por

ejemplo sustitución de materias primas para la elaboración de alimentos concentrados), y estructurales (constituirse en una industria fuerte con empresas apoyadas en la integración vertical) que le permitan, paulatinamente, ganar la competitividad necesaria.

La producción y consumo de huevos ha venido creciendo básicamente por su demanda doméstica, ya que su comercio internacional es reducido y limitado a un mercado de frontera, no sólo en Colombia, sino en la tendencia mundial, debido a las características propias del producto.

Los precios al consumidor del huevo en Colombia no muestran una clara tendencia, pero se mantienen en niveles más altos que los de Estados Unidos.

Aunque, la entrada de alimento balanceado del extranjero era reducida, tanto por su grado de protección, como por restricciones de almacenamiento prolongado y por los costos de transporte, en los últimos años se registra un déficit creciente de la balanza comercial de este producto, reflejado en un aumento inusitado en las importaciones de premezclas o núcleos para la preparación del alimento concentrado.

Los precios del alimento preparado para aves crecen a un ritmo superior a los precios de la carne de pollo, lo que implica una reducción de los márgenes con que operan estos dos sectores. La industria productora de ABA en Colombia registra problemas serios de productividad por su baja agregación de valor, debido a un elevado consumo intermedio de materias primas de origen agropecuario. Dado su poder de control de mercado y la importancia de este producto en la fabricación de carne de pollo y huevo, se ha convertido en una actividad que inhibe el crecimiento de esos productos, en la medida en que puede estarle reduciendo sus márgenes.

En conjunto, el maíz amarillo, sorgo, soya y torta de soya, representan alrededor del 80% del valor de las materias primas de origen agrícola y agroindustrial, que definen la composición del alimento balanceado para animales en Colombia.

Sin embargo, la preocupación de la industria avícola colombiana sigue vigente, pues afirma que aún si importara su materia prima (maíz y soya) con cero aranceles, sería desplazada por el pollo de países extranjeros en un escenario abierto.

La única opción para lograr sostenibilidad en el mercado es mejorar la competitividad, hacer que los productos avícolas puedan competir con los productos extranjeros en un contexto de libre mercado.

Algunas alternativas que se pueden implementar para tratar de producir a costos más bajos ha sido consecuencia de que los avicultores consideran que el alimento balanceado es un costo fijo muy difícil de reducir, lo que constituye un freno para el cambio tecnológico. Así que con el fin de reducir costos por la vía del pollito de un día, algunos avicultores se han integrado en las fases de incubación y reproducción, y han introducido mejoras genéticas de las razas lo que tiene importantes repercusiones en las fases de levante y engorde. Más recientemente, los mismos avicultores vienen procesando directamente parte del alimento para las aves, avanzando en la integración de la industria. Este podría ser un primer paso para aumentar la competitividad de los productos avícolas.

Por otro lado, según el gremio de los avicultores (FENAVI), en vista de que los insumos alimenticios han representado un alto porcentaje dentro de los costos de producción de las empresas avícolas, la investigación para obtener un adecuado balance de las raciones nutritivas para las aves se desarrolló de manera paulatina por algunas empresas, con el objeto de aumentar la eficiencia por medio de la reducción de costos, no sólo en los alimentos, sino en el uso de equipos, superficie por animal y control sanitario.

Es así como los adelantos de una línea de investigación sobre las dietas, ha permitido tener avances importantes en la competitividad del producto. Por un lado, se pasó de 3 Kg. de alimento necesarios en 1983 para obtener 1 kilo de carne de pollo, a 1,8 Kg. En la actualidad, y de un tiempo cercano a los 2 meses en ese mismo año, se pasó a que actualmente se necesiten 42 días para engordar un pollo en galpón. Así mismo, la mortalidad en el ciclo del pollo de engorde se ha reducido, pasando de 6,5% en 1983, a 4,5% hoy día, y de un peso corporal de 1,8 Kg. a 1,95 Kg.⁷⁵ .

En la práctica, el huevo no se considera un bien transable debido a que sólo se exporta el 2% de su consumo aparente mundial, y normalmente su comercio se restringe a mercados de frontera. Por tanto, sus precios dependen básicamente del comportamiento del mercado nacional y, de una u otra manera, del mercado de los países vecinos.

Otra alternativa incluiría la relocalización de la avicultura, buscando zonas que por su topografía y ubicación sean aptas para una producción más eficiente; Las dos zonas más promisorias de Colombia por su bajo costo son Córdoba y las Sabanas Mejoradas del Meta. En promedio, estas zonas tienen costos de sólo US\$20 por tonelada más altos que Estados Unidos, el cual es un diferencial que no sería suficiente para cubrir los costos de transporte e internación del grano norteamericano a los mercados colombianos. Por el contrario, el diferencial de costos frente a regiones como el Piedemonte llanero y Tolima, cercano a US\$41, haría muy vulnerable esta producción en un escenario de libre comercio, aun sin las ayudas directas que reciben los productores americanos.

La mayor diferencia que afectaría la competitividad de Colombia se encuentra en el costo de los agroquímicos, que supera en más del doble a los de Estados Unidos. La cifra relativamente inferior del Valle del Cauca se origina en que para

⁷⁵ Federación Nacional de Avicultores de Colombia - FENAVI.

esta región reportaron costos de fertilización extrañamente bajos, correspondientes a 1 y 2 bultos de fertilizante químico por hectárea.

El costo de las labores en todos los casos es inferior en Colombia, lo cual significa que la mano de obra, los combustibles, la remuneración a la maquinaria y el transporte, en su conjunto, tienen mayor valor en los Estados Unidos.

El costo del agua para riego en los Estados Unidos en promedio es insignificante, lo cual significa que para el Valle del Cauca una de sus limitantes competitivas está representada en este factor, en tanto que en el Meta todavía no se paga por este recurso.

En los Estados Unidos se calcula el costo de oportunidad del uso de la tierra, y el valor asignado a la hectárea de soya es muy superior al costo del arrendamiento que se presenta en Colombia, inclusive en el Valle del Cauca, que junto con los valles del Tolima, son los más costosos del país. Para el caso de las sabanas del Meta, el bajo valor del arrendamiento de la tierra constituye otro factor de competitividad, debido a la amplia oferta y a que sólo recientemente comienza a formarse un mercado de tierras en esta región.

6 RECOMENDACIONES

- ✓ Certificación de procesos y productos bajo las normas de calidad (empresario).
- ✓ Creación o convenios con entidades que faciliten la certificación de calidad de productos y procesos. (Estado) y solicitud de políticas comerciales y de ayuda interna.
- ✓ Planes de vigilancia epidemiológica y sanitaria (Estado – empresa - Academia).
- ✓ Completa industrialización del sector Avícola (avicultura de traspatio).
- ✓ Creación de clúster de I a cadena productiva de la avicultura.
- ✓ Mejoramiento de infraestructura (planta de alimentos, incubadoras, plantas de procesamiento y sacrificio y galpones), vías de transporte. (tecnología).
- ✓ Propuesta técnica para la elaboración de líneas de crédito e incentivos económicos para la reubicación (en realización).
- ✓ Simplificar los instrumentos de programas y políticas agropecuarias.
- ✓ Convenios de paz (rural).
- ✓ Planes de investigación en convenios con las academias (Colciencias).
- ✓ Difusión y Capacitación de programas.

Recomendaciones Técnicas

- ✓ Integración fases de incubación y reproducción y procesamiento de alimento
- ✓ Mejoras genéticas (< kg alimento / kg de peso)
- ✓ Investigación balance adecuado de raciones nutritivas (> eficiencia)
- ✓ Tecnología de punta (equipos) y control sanitario, bioseguridad.

7 CONCLUSIONES

1. Firmar Un Tratado de libre comercio tiene como objetivo que los productos agropecuarios se puedan vender en el exterior sin aranceles ni trabas administrativas. Adicionalmente se busca corregir las medidas que generan “distorsiones” al comercio de estos productos, como son los subsidios en materia agropecuaria. Igualmente, se busca que las medidas sanitarias, relacionadas con la prevención y control de las enfermedades de las plantas y animales, se apliquen de manera que no constituyan un medio de discriminación contra las exportaciones.
2. Colombia necesita complementar y compensar el bajo dinamismo en las ventas hacia los países vecinos con ventas a mercados grandes, dinámicos y con alta capacidad de compra. Se deben buscar que otros productos, distintos al café y al petróleo (los cuales Colombia ha vendido tradicionalmente al exterior) además de que otros servicios tengan un mercado permanente y sin barreras para generar más empleo y bienestar a la población. Adicionalmente, ante la eventualidad de una disminución de las reservas petrolíferas probadas del país y una declinación de las exportaciones petroleras a EEUU, es necesario que Colombia compense progresivamente una disminución de las mismas y aumente sus flujos de inversión extranjera⁷⁶.
3. En segundo lugar al reducir los aranceles a las importaciones, los países pueden incrementar sus ventajas comparativas; tales como, Insumos de menor costo, se traducen en bienes terminados de un precio más

⁷⁶Tomado de el texto “ Porqué negociar tratados de libre comercio” del Ministerio de Comercio, Industria y turismo

4. competitivo. Así mismo, una mayor exposición a la competencia internacional induce una asignación más eficiente de los recursos y promueve aumentos de la productividad, aumento de la competitividad de nuestras empresas, gracias a que es posible disponer de materias primas y bienes de capital (maquinaria) a menores costos⁷⁷.
5. La mayor exposición al comercio internacional no va en contravía de un mayor bienestar de los hogares. La mayor apertura al comercio internacional puede estar acompañada de aumento en el bienestar de los hogares, medido a través de su consumo. La reducción de los aranceles se traduce en una reducción de costos de la canasta de consumo de los hogares y así, se incrementa el ingreso disponible.
6. Los productores agropecuarios son los más sensibles a los procesos de apertura al comercio internacional. Lo anterior debido a que los precios de los bienes agrícolas en el mercado internacional se encuentran distorsionados por subsidios a la exportación y por las ayudas internas de los países desarrollados. No obstante, una mayor apertura no tiene que traducirse necesariamente en una recesión en el sector agropecuario.
7. es importante recordar que los TLCs no generan cambios por sí mismos. Simplemente abren oportunidades que los países pueden o no aprovechar. Es necesario acompañar los acuerdos con políticas internas de desarrollo y adecuación logística y normativa que permitan “sacarle jugo” a los tratados.
8. Mientras las reglas y las oportunidades no sean claras y medibles en el corto y largo plazo y las experiencias demuestren fehacientemente los beneficios de cada caso, solo se demuestra que en la realidad las fuerzas y debilidades oportunidades y amenazas de cada país juegan un papel determinante para

⁷⁷ Ministerio de Agricultura 2004

proteger su propia avicultura pues las condiciones de participación plantean de entrada asimetrías características de cada país que impiden aportar por ambas partes en justo equilibrio.

9. La actividad avícola plantea soluciones de corto plazo para mejorar la calidad nutricional y mejoras en la salud del planeta, en mínimo tiempo y a costos accesibles, y excelente rotación de capital, adicionalmente se debe enfatizar en que sus productos finales operan como alimentos funcionales, es decir no solamente contribuyen a la adecuada nutrición del individuo, también pueden mejorar o prevenir algunos aspectos de salud, o desempeño.
10. Existen fundamentalmente dos tipos de participantes en los tratados de libre comercio, los que desarrollaron y tienen capacidad exportadora y los que difícilmente pueden responder a las demandas internas.
11. En función de su entorno socio económico, y tecnológico cada país ofrece oportunidades para desarrollar su propia avicultura en un porcentaje importante.

Para que estos beneficios se materialicen es necesario actuar principalmente en el frente sanitario, así que se debe:

- Fortalecer el Sistema de Sanidad Agropecuaria e inocuidad de Alimentos SAlIA para que responda a las exigencias del nuevo entorno.
- Fortalecer las campañas de prevención, control y erradicación de la enfermedad DE New Castle.
- Realizar acciones de relocalización
- Desarrollar las condiciones científicas que permitan interponer barreras sanitarias y fitosanitarias al ingreso de productos estadounidenses de ser necesario.

- Cabe resaltar que actuar en este frente es necesario no solo para acceder al mercado estadounidense, sino para exportar a otros mercados internacionales.

12. Se estima que con el Tratado de Libre Comercio -TLC- se podrá obtener materias primas a precios menores, partiendo de la base que el alimento balanceado es componente mayoritario dentro de la estructura de la cadena de valor avícola y el que más utiliza materias primas. (Tabla 2)⁷⁸

13. Estudios realizados por FENAVI, muestran que el valor de la producción avícola supera los US\$1.400 millones, posicionándose esta industria desde el año 1999, en el segundo lugar, después de las ganaderías de carne y leche y sorpresivamente desplazando al café al tercer lugar en resultados. De igual manera, se debe mencionar que esta industria absorbe más de 240 mil empleos, a través de una cadena alimenticia, que va desde la incubación, la producción de pollo y huevo, la agricultura de la soya, el maíz, el sorgo y la yuca, el sector de los alimentos balanceados, la industria farmacéutica veterinaria, la fabricación de equipos e implementos, el frío, la salsamentaria,
79

14. Para señalar, que en el mercado norteamericano el consumo de carne de pollo se centra prácticamente en el consumo de la pechuga, por lo que los cuartos traseros del animal y demás trozos comestibles se convierten en el potencial de exportación de este país, situación que trasciende el diferencial de precios, pues los cuartos traseros resultan con precios extremadamente bajos. A esta situación, se suma el hecho que Estados Unidos cuente con subsidios a la producción de maíz amarillo. No obstante, la demanda por productos avícolas, se encuentra ampliamente expuesta a la competencia internacional; aunque se ha evidenciado un avance importante en materia tecnológica, como preámbulo

⁷⁸ Tomado de el texto “Características del sector avícola colombiano y su reciente evolución en el departamento de Santander” agosto 2005.

⁷⁹ “Creciendo con Colombia”, El Espectador, 22 de agosto de 2004. en DNP - DEE.

de esta situación. En efecto, lo que se requiere es una mayor competitividad, necesaria para el comercio con otros países y el posicionamiento del producto en los mercados internacionales.

15. De ahí que haya surgido la “idea” de relocalizar la industria, no solamente de las granjas avícolas sino también de todo el aparato productivo relacionado, de manera que los avicultores se encuentren ubicados en las zonas de producción de materias primas. Se han identificado varias áreas promisorias para la producción de materias primas competitivas, en términos de costos de producción y cercanía a los mercados de consumo: la altillanura y Córdoba ⁸⁰. En el caso de la altillanura, se habla de unas condiciones agroecológicas similares a la de una parte del “cerrado” brasilero” (noroeste de Brasil), donde se obtienen altos rendimientos por hectárea y bajos costos de producción, por lo que el país observa esa experiencia como digna de emulación.
16. Los avicultores consideran que el alimento balanceado es un costo fijo muy difícil de reducir, lo que constituye un freno para el cambio tecnológico. Así que con el fin de reducir costos por la vía del pollito de un día, algunos avicultores se han integrado en las fases de incubación y reproducción, y han introducido mejoras genéticas de las razas lo que tiene importantes repercusiones en las fases de levante y engorde ⁸¹.
17. En conclusión, el análisis anterior evidencia una distorsión en los precios domésticos norteamericanos, proveniente del consumo desmedido por unas partes del pollo, que por su alta demanda tienen precios mayores, mientras que otras son prácticamente desechadas por su reducida demanda, y por lo tanto sus precios son extremadamente bajos.

⁸⁰ FENAVI. XII Congreso Nacional Avícola, agosto 2004.

⁸¹ YEMAIL, Beatriz. Colombia: Cadena productiva de Cereales Forrajeros – Alimentos Balanceados – Avicultura–Carne de Pollo y Gallina. Programa de estudio: La Industria de América Latina ante la Globalización Económica. Tercera fase. División de Estudios Sectoriales UDE–DNP. Bogotá, 1999.

18. Por otra parte, la valoración de las menudencias en ambos mercados sigue un comportamiento similar. No obstante son un poco más apreciadas en Corabastos con un rango de valor relativo a la pechuga entre el 16% y el 19%, frente a un intervalo de valoración en Nueva York de entre el 11% y el 17%.

8 REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

ASOCIACIÓN COLOMBIANA DE INCUBADORES, La industria avícola nacional, 1978-1982, Bogotá, septiembre de 1978.

AVICULTORES, FRENTE AL TLC Y REFORMA TRIBUTARIA. La República, viernes 12 de Noviembre de 2.004. Pág. 7.

Bedoya Vizcaya, Jorge Enrique, EL TLC Y SUS ACECHANZAS, Avicultores, N 105, marzo de 2004.

Bedoya Vizcaya, Jorge Enrique, LA QUIMERA DE LA PROTECCION TEMPORAL, Avicultores, No 105, marzo de 2004.

CEGA, El mercado urbano de la carne, Bogotá, Mayo, 1999

Fenavi.org, ¿TRASTEIO AVICOLA?, Avicultores, No 107, Mayo 2004.

Federación Nacional de Avicultura (FENAVI), LA SUERTE ESTA ECHADA, CADENA AVICOLA Y LIBRE COMERCIO, Avicultores No 102, Noviembre de 2003.

Federación Nacional de Avicultura (FENAVI), APRENDER DE LA EXPERIENCIA AJENA, Avicultores No 99 Agosto 2003.

Federación Nacional de Avicultura (FENAVI), “LA NEGOCIACION AVICOLA EEUU – CENTROAMERICA, UNA LECCION PARA COLOMBIA”, “la clave del éxito en el tlc preparación, preparación y preparación”, Avicultores, No 106, abril 2004.

Federación Nacional de Avicultura (FENAVI), REUBICACION DE LAS GRANJAS AVICOLAS EN UN ESCENARIO DE LIBRE COMERCIO, XII Congreso Nacional Avícola, Agosto 2004.

Federación Nacional de Avicultores de Colombia (FENAVI). Revista Avicultores (diversos números). Bogotá D.C.

Federación Nacional de Avicultores de Colombia (FENAVI). XII Congreso Nacional Avícola. Bogotá D.C, agosto de 2004.

FENAVI. Santander. Apuesta Avícola. 2003.

FENAVI. Vistazo a la Industria Avícola. 2003.

FENALCE, ANDI, FEDERAL y FENAVI. Resultados del análisis de características nutricionales de los maíces amarillos de producción nacional frente al importado de los Estados Unidos, Bogotá D.C., noviembre de 1997.

FENAVI-FONAV. Programa de Estudios Económicos. Balance Anual. Diciembre de 2004.

FONAV. Estudio de Competitividad del sector avícola para el departamento de Santander. Julio de 2000.

GALVIS, Luis A. La demanda de carnes en Colombia: un análisis econométrico, Banco de la República, Cartagena.

IICA. Cadena productiva de maíz amarillo, sorgo, yuca, alimentos balanceados, avicultura y porcicultura. Acuerdo Sectorial de Competitividad y Documento Guía. Colección documentos IICA–Serie Competitividad, No. 6. Bogotá, junio de 1998.

Leibovich José, XII Congreso Nacional Avícola. 26 de agosto de 2004. Departamento Nacional de Planeación.

Luna Gerardo, PERSPECTIVA MUNDIAL EN EL MERCADO DE GRANOS Y OLEAGINOSAS, Memorias del XII Congreso Nacional Avícola, Agosto 2004.

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo-Oficina de Comunicaciones LAS CIEN PREGUNTAS DEL TLC.. Colombia2.004.

MINISTERIO DE AGRICULTURA, Luis Lorente, Coordinador. Opa; Plan Bovino (2 vol.), Bogotá, julio de 1973. Citado por Lorente, Luis, "*Modelos de economía ganadera*", Coyuntura colombiana, Vol. 13, No. 2B, Bogotá, 1996.

Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural-DANE-FENAVI-FONAV. Primer Censo Nacional de Avicultura Industrial. Resultados 2002.

Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural. Observatorio de Agrocadenas de Colombia. Cereales, avicultura y porcicultura. 2004.

Observatorio Agrocadenas Colombia. Costos de producción de maíz amarillo tecnificado en Colombia. Documento de Trabajo No.48. Bogotá D.C., mayo de 2004.

Observatorio Agrocadenas Colombia. Costos de producción de soya en Colombia. Documento de Trabajo No.42. Bogotá D.C., abril de 2004.

PBEST Asesores. Limitantes al mejoramiento de la productividad y de la competitividad en la Cadena de fabricación de ABA. Policopiado, 1996.

MOLINA, Luis Fernando. La avicultura en Colombia. Fenavi – Fonav. Bogotá D.C., 2002.

RAMÍREZ, Manuel y Héctor Martínez. Respuestas de la oferta y la demanda agrícola en el marco de un TLC con Estados Unidos. Observatorio Agrocadenas Colombia, Documento de Trabajo No.49. Bogotá D.C., mayo de 2004.

Ruben Ruiz Camacho, Gran Manual de Avicultura. Pag.5-28

SALAZAR, A., RIVERA, C., ALVAREZ, H., GALLO, A. "*Población y producción avícolas en Colombia 1985-1988*", Coyuntura agropecuaria, Ed. CEGA, Bogotá, 1988.

SANINT, Luis, "Patrones de consumo de alimentos en Colombia", citado por FENAVI-FONAV, "El mercado del huevo en Colombia", Cuadernos avícolas, No. 4, Bogotá, Junio, 1998.

Secretaría de Agricultura y Desarrollo Rural. Grupo de Evaluación Sectorial- Umata's Santander. Evaluaciones 2003.

SENA-FENAVI. Caracterización ocupacional de la cadena productiva del sector avícola. Agosto de 2002.

Somner, JEAN, Visión Eestaunidense frente al tratado de Libre Comercio, XII Congreso Nacional Avícola Bogotá, Agosto 2004.

Temicier González Claudio, Integración Gobierno y Sector Privado como Estrategia Unica para lograr Resultados en Negociaciones Bilaterales" XII Congreso Nacional Avícola Bogotá, 26 de Agosto de 2004

UNIVERSIDAD DE ANTIOQUIA. Facultad de Ciencias Agrarias. Carrera de Zootecnia. Producción Avícola. 2001.

www.banrep.gov.co/docum/

www.dinero.com, "TRATADO DE LIBRE COMERCIO (TLC) ENTRE COLOMBIA Y ESTADOS UNIDOS".;

[www. Fenavi.org.com](http://www.Fenavi.org.com)

http://www.ica.gov.co/CEF/requisitos_ica.htm

<http://www.minagricultura.gov.co/>

Vaillancourt, Jean Pierre, LA BIOSEGURIDAD AHORA, Industria Avícola, junio 2003.

YEMAIL, Beatriz. Colombia: Cadena productiva de Cereales Forrajeros – Alimentos Balanceados – Avicultura–Carne de Pollo y Gallina. Programa de estudio: La Industria de América Latina ante la Globalización Económica. Tercera fase. División de Estudios Sectoriales UDE–DNP. Bogotá, 1999.

9 ANEXOS

RESOLUCION No. 0554 (24 Marzo 2004)

“Por la cual se toman medidas de carácter sanitario para prevenir la introducción a Colombia de la Influenza Aviar”.

EL GERENTE GENERAL DEL INSTITUTO COLOMBIANO AGROPECUARIO ICA

En uso de sus facultades legales y en especial de las conferidas en los Decretos 2141 de 1992, el 1840 de 1994 y la Resolución 447 de 1997 de la Comunidad Andina, y

CONSIDERANDO

Que según la información enviada por la Canadian Food Inspection Agency (CFIA), se ha presentado foco de influenza Aviar en una explotación aviar del Estado de British Columbia (Canadá).

Que la notificación de influenza aviar en el Estado de British Columbia se reporta como una cepa altamente patógena.

Que las pruebas diagnosticas realizadas revelaron que la Cepa aislada y caracterizada corresponde al virus de Influenza Aviar del Subtipo H7N3.

Que la Resolución 447 de 1997 de Comunidad Andina “Catálogo Básico de plagas y Enfermedades de los Animales Exóticas a la Subregión Andina” prohíbe la importación de aves vivas, huevos para incubación y consumo, así como otros productos y subproductos de origen aviar procedentes de países afectados por Influenza Aviar Altamente Patógena.

Que en Colombia no se han registrado casos de Influenza Aviar y, por lo tanto, es necesario tomar medidas sanitarias necesarias para mitigar el riesgo de introducción de esta enfermedad a la avicultura colombiana.

RESOLUCION No. 0554
(24 Marzo 2004)

“Por la cual se toman medidas de carácter sanitario para prevenir la introducción a Colombia de la Influenza Aviar”.

RESUELVE:

ARTICULO PRIMERO. - Suspender el ingreso al país de carnes frescas de aves, aves vivas, huevos para incubación y consumo productos cárnicos aviares, así como otros productos considerados de riesgo procedentes de Canadá.

Parágrafo Primero.- La suspensión se mantendrá hasta tanto el ICA no valore el riesgo in situ y documental de introducción de la enfermedad a Colombia.

ARTICULO SEGUNDO. - Cualquier Documento Zoosanitario para la importación de carnes frescas de aves, aves vivas, huevos para incubación y consumo productos cárnicos aviares así como otros productos considerados de riesgo procedentes de Canadá que haya sido expedido antes de la fecha de publicación de esta resolución quedara cancelado inmediatamente y no surte efecto legal.

ARTICULO TERCERO.- La presente resolución rige a partir de la fecha de su expedición y se publicara en el Diario Oficial y deroga todas las disposiciones contrarias.

PUBLÍQUESE COMUNIQUESE Y CÚMPLASE

ORIGINAL FIRMADO
JUAN ALCIDES SANTAELLA
Gerente General

RESOLUCIÓN No. 003336

(2 8 DIC 2004 -12- 3 0)

Por la cual se adoptan medidas de índole sanitario para importaciones y exportaciones de animales y sus productos, se establecen algunas excepciones y se derogan las Resoluciones 1160 del 24 de mayo de 2002 y 3382 del 24 de noviembre de 2003.

EL GERENTE GENERAL DEL INSTITUTO COLOMBIANO AGROPECUARIO ICA

En ejercicio de sus atribuciones legales y estatutarias, en especial las conferidas por los Decretos 1840 de 1994, 1454 de 2001, y

CONSIDERANDO

Que corresponde al Instituto Colombiano Agropecuario ejercer el control sanitario sobre las importaciones de animales y sus productos, a fin de prevenir la introducción de enfermedades que puedan afectar la sanidad animal del país; Que corresponde al ICA certificar la calidad sanitaria de las exportaciones de animales y sus productos cuando sea requerida; Que existen productos de origen animal que por su constitución física y por los procesos de transformación a que han sido sometidos representan un riesgo insignificante de difundir enfermedades que afecten la población animal del país; Que en la Decisión 515 de 2002 de la Comunidad Andina se establece el marco jurídico andino para la adopción de medidas sanitarias y fitosanitarias de aplicación al comercio intrasubregional y con terceros países de plantas, productos vegetales, artículos reglamentados, animales y sus productos; Que en el artículo 10, numeral 5, de la Decisión 515 de 2002 de la Comunidad Andina se establece como instrumentos del Sistema Andino de Sanidad Agropecuaria a los Permisos o Documentos Fito y Zoosanitarios para importación, Certificados Fito y Zoosanitarios para exportación y Certificados Fito y Zoosanitarios para reexportación; Que en la Decisión 515 de 2002 de la Comunidad Andina, sección F artículos 41 al 43 y anexos II-1 AL II-6, se establece la información y validez de los Permisos o Documentos Fito y Zoosanitarios para importación, Certificados Fito y Zoosanitarios para exportación y Certificados Fito y Zoosanitarios para

reexportación; Que en la Sección E de la Decisión 515 de 2000 de la Comunidad Andina se establece el procedimiento para la inscripción de normas nacionales en el Registro Subregional de Normas Sanitaria y Fitosanitarias;

RESOLUCIÓN No. 003336
(2 8 DIC 2004 -12- 3 0)

Por la cual se adoptan medidas de índole sanitario para importaciones y exportaciones de animales y sus productos, se establecen algunas excepciones y se derogan las Resoluciones 1160 del 24 de mayo de 2002 y 3382 del 24 de noviembre de 2003.

Que el Acuerdo de medidas sanitarias y Fitosanitarias MSF de la Organización Mundial del Comercio OMC establece un plazo para que cualquier país que se sienta afectado por una medida sanitaria nacional realice observaciones y comentarios a la misma; Que en virtud de lo anterior:

RESUELVE:

CAPITULO I
IMPORTACIONES

ARTICULO 1.- Adoptar medidas de índole sanitario para importaciones de animales y sus productos y establecer algunas excepciones.

ARTICULO 2.- Requerirán de Documento Zoosanitario para Importación, además de los animales y sus productos considerados en la Decisión 515 de la Comunidad Andina de Naciones: los peces, moluscos y crustáceos vivos en todas sus fases de desarrollo y sus productos, los gametos y huevos fecundados de peces, crustáceos y moluscos, los alimentos para animales que contengan materias primas de origen animal, las materias primas de origen animal empleadas en la elaboración de los anteriores, los productos biológicos y microorganismos utilizados con fines de diagnóstico, prevención o producción en animales. El Documento tendrá las siguientes características:

- 1) Válido para un solo embarque.
- 2) Vigencia única de 90 días calendario a partir de la fecha de su expedición.

ARTICULO 3.- El ICA ejercerá control Zoosanitario de las importaciones de los animales y productos a que se refiere el artículo segundo de la presente resolución, así como de los medios de transporte internacional, de los lugares de almacenamiento en los puertos, aeropuertos, puestos fronterizos, de correos, de aduanas internas, y podrá

RESOLUCIÓN No. 003336
(2 8 DIC 2004 -12- 3 0)

Por la cual se adoptan medidas de índole sanitario para importaciones y exportaciones de animales y sus productos, se establecen algunas excepciones y se derogan las Resoluciones 1160 del 24 de mayo de 2002 y 3382 del 24 de noviembre de 2003.

ordenar las medidas de índole sanitaria que considere pertinentes en caso de sospecha de enfermedades que puedan afectar la sanidad animal del país.

ARTICULO 4.- La revisión documental, la inspección física y la expedición del Certificado de Inspección Sanitaria CIS, solo se realizará en el sitio de ingreso autorizado en el respectivo Documento Zoosanitario para Importación.

ARTICULO 5.- Establecer excepciones por las cuales no requerirán de Documento Zoosanitario para Importación los siguientes animales y productos de origen animal:

- 1) Aceites y grasas aptos para el consumo humano de: pescado, mamíferos marinos, crustáceos, moluscos y demás invertebrados acuáticos.
- 2) Aleta, cartílago y carne de tiburón.
- 3) Ámbar gris, castóreo, algalia, almizcle y cantáridas.
- 4) Antisueros (sueros con anticuerpos), demás fracciones de la sangre y productos inmunológicos modificados para uso humano.
- 5) *Blousse* y *tops* de lana
- 6) Caldos o sopas (pasta, cubo o polvo) de: pescados, crustáceos, moluscos y demás invertebrados acuáticos.
- 7) Caseína y sus derivados.
- 8) Caviar y sus sucedáneos preparados con ovas de pescado.
- 9) Cola (goma) animal.
- 10) Concha de tortuga
- 11) Coral.

- 12) Cueros completamente curtidos
- 13) Cuajo microbiano.
- 14) Cultivos de microorganismos (incluidos los lacto cultivos y los utilizados en el tratamiento de aguas residuales) para uso diferente al veterinario.
- 15) Enlatados y conservas de: pescados, crustáceos, moluscos y demás invertebrados acuáticos.
- 16) Esperma de ballena o de otros cetáceos.
- 17) Esponjas naturales de origen animal.
- 18) Extracto y jugo de: pescados, crustáceos, moluscos, demás invertebrados acuáticos y mamíferos marinos.

RESOLUCIÓN No. 003336

(2 8 DIC 2004 -12- 3 0)

Por la cual se adoptan medidas de índole sanitario para importaciones y exportaciones de animales y sus productos, se establecen algunas excepciones y se derogan las Resoluciones 1160 del 24 de mayo de 2002 y 3382 del 24 de noviembre de 2003

-
- 19) Filetes y carne deshuesada de pescado (incluso picada) fresca, refrigerada, congelada o conservada.
 - 20) Glándulas, demás órganos y sus extractos para uso opoterápico en humanos .
 - 21) Harina, polvo o pellets de pescado y moluscos aptos para la alimentación humana.
 - 22) Cochinilla de carmín (*Dactylopius coccus* Costa) y sus productos.
 - 23) Gusano de seda (*Bombyx mori*) y sus productos.
 - 24) Lactosa.
 - 25) Marfil y barbas de mamíferos marinos.
 - 26) Medios de cultivo para crecimiento de microorganismos de uso diferente al veterinario.
 - 27) Ovas y lechas de pescado para consumo humano.
 - 28) Peptonas apta para consumo humano de: pescado, moluscos y demás invertebrados acuáticos.
 - 29) Preparaciones para salsas, salsas, saborizantes y condimentos en polvo de origen animal diferente a bovino, ovino y caprino.
 - 30) Reactivos de diagnóstico para uso diferente al veterinario.

31) Reactivos de diagnóstico para humanos de uso *in vitro*.

32) Sueros fetales de animales para diagnóstico en humanos de uso *in vitro*.

33) Vacunas para la medicina humana.

34) Valvas y caparazones de crustáceos, moluscos, equinodermos y jibiones que hayan sido sometidos a cocción.

PARAGRAFO 1.- Los productos contemplados en el presente artículo no serán sometidos a revisión documental, inspección física, ni les será expedido el Certificado de Inspección Sanitaria CIS; sin embargo el instituto se reserva la facultad de inspeccionar cualquier tipo de mercancía de origen animal cuando lo considere necesario.

PARÁGRAFO 2.- No requerirán Documento Zoosanitario para Importación los animales pertenecientes a las especies *Canis familiaris* y *Felis catus* (perros y gatos domésticos); sin embargo todos los ejemplares de dichas especies que ingresen al país, en el sitio de ingreso, serán sometidos a revisión documental, inspección física y se les deberá expedir el Certificado de Inspección Sanitaria CIS.

RESOLUCIÓN No. 003336

(2 8 DIC 200 4 -12- 3 0)

Por la cual se adoptan medidas de índole sanitario para importaciones y exportaciones de animales y sus productos, se establecen algunas excepciones y se derogan las Resoluciones 1160 del 24 de mayo de 2002 y 3382 del 24 de noviembre de 2003.

PARÁGRAFO 3.- Los felinos domésticos para su ingreso al país deberán estar acompañados de: certificado veterinario internacional en el que conste que el animal no presentó ningún signo clínico de rabia durante las 48 horas anteriores al embarque, y de los certificados de vacunación vigentes (máximo 60 días calendario) para las siguientes enfermedades: Rabia – virus inactivado (cuando procedan de países donde exista la enfermedad) y Panleucopenia Felina.

No se permitirá el ingreso de felinos domésticos de países con registro de casos nativos de Encefalopatía Espongiforme Bovina y Felina.

PARAGRAFO 4.- Los caninos domésticos para su ingreso al país deberán estar acompañados de un certificado veterinario internacional en el que conste que el animal no presentó ningún signo clínico de rabia durante las 48 horas anteriores al embarque, y de

los certificados de vacunación vigentes (máximo 60 días calendario) para las siguientes enfermedades: Rabia – virus inactivado (cuando procedan de países donde exista la enfermedad), Moquillo, Hepatitis, Leptospirosis y Parvovirus. Para países no pertenecientes a la Comunidad Andina adicionalmente se debe incluir los certificados de vacunación contra Parainfluenza y Coronavirus.

ARTICULO 6.- Los medicamentos veterinarios que se importen serán sometidos a revisión documental (Licencia de Venta del ICA, rotulado en español con el registro del ICA y resultados de los análisis de los lotes realizados por el laboratorio productor) , inspección física y les será expedido el Certificado de Inspección Sanitaria CIS en el sitio de ingreso al país.

CAPITULO II EXPORTACIONES

ARTICULO 7.- Adoptar medidas de índole sanitario para las exportaciones de animales y sus productos.

RESOLUCIÓN No. 003336 (2 8 DIC 200 4 -12- 3 0)

Por la cual se adoptan medidas de índole sanitario para importaciones y exportaciones de animales y sus productos, se establecen algunas excepciones y se derogan las Resoluciones 1160 del 24 de mayo de 2002 y 3382 del 24 de noviembre de 2003.

ARTICULO 8.- El Certificado Zoosanitario de Exportación se expedirá a solicitud del interesado y en el se atestiguará la condición zoosanitaria de los animales o sus productos. El Certificado Zoosanitario de Exportación se expedirá una vez se hayan cumplido todos y cada uno de los requisitos sanitarios exigidos por el país de destino y tendrá las siguientes características:

- 1) Válido para un solo embarque.
- 2) Vigencia igual a los términos establecidos en el Documento o Permiso Zoosanitario de Importación expedido por el país importador o en su defecto de 90 días.

PARÁGRAFO 1.- La vigencia será de: 15 días calendario para la carne y productos cárnicos crudos, 6 días para peces ornamentales, 30 días calendario para nauplios de crustáceos, 10 días calendario para crustáceos vivos en todas sus fases de desarrollo y 6 días calendario para muestras de crustáceos para diagnóstico de laboratorio.

ARTICULO 9.- Todas las mercancías para exportación amparadas mediante el Certificado Zoosanitario de Exportación, en el sitio de salida, deberán ser sometidas a revisión documental, inspección física y a la expedición del Certificado de Inspección Sanitaria CIS.

PARÁGRAFO 1.- Para el caso de las plantas de proceso que pertenecen al Programa Bussines Anti-smuggling Coalition BASC, la inspección de la mercancía será efectuada en lugar de origen; al arribo en el sitio de salida deberán ser sometidas solo a revisión documental y a la expedición del Certificado de Inspección Sanitaria CIS.

ARTICULO 10.- En el caso que el país de destino no exija Certificado Zoosanitario para Exportación, la inspección física y la expedición del CIS solo se realizará a solicitud del interesado.

RESOLUCIÓN No. 003336

(2 8 DIC 200 4 -12- 3 0)

Por la cual se adoptan medidas de índole sanitario para importaciones y exportaciones de animales y sus productos, se establecen algunas excepciones y se derogan las Resoluciones 1160 del 24 de mayo de 2002 y 3382 del 24 de noviembre de 2003.

ARTICULO 11.- La presente resolución entrará en vigencia para los países miembros de la Comunidad Andina a partir de la fecha en la cual sea inscrita en el Registro Sub-regional de Medidas sanitarias y Fitosanitarias y para terceros países 60 días calendario a partir de la fecha de su comunicación a la Organización Mundial del Comercio OMC.

ARTICULO 12.- La presente resolución deberá ser publicada en el Diario Oficial y deroga las Resoluciones 1160 de mayo 24 de 2002, 3382 de noviembre 24 de 2003 y todas las disposiciones que les sean contrarias.

PUBLÍQUESE Y CÚMPLASE

Dada en Bogotá, D.C. a los 28 DIC 2004

RESOLUCIÓN No. 003

(4 ENE 2 0 0 5)

Por la cual se dictan disposiciones sobre el ingreso de aves de desecho al Territorio Colombiano y se deroga la Resolución 1102 del 9 de junio del 2004

EI GERENTE GENERAL DEL INSTITUTO COLOMBIANO AGROPECUARIO ICA

En ejercicio de sus atribuciones legales y estatutarias, en especial de las conferidas por los Decretos 2141 de 1999 y 1840 de 1994, y las Resoluciones 447 de 1997 de la Comunidad Andina y Resolución 571 del 29 de marzo de 2004 y el Acuerdo 0008 del 2001, y

C O N S I D E R A N D O

Que es responsabilidad del Instituto Colombiano Agropecuario ICA, proteger la sanidad agropecuaria del país con el fin de prevenir la introducción y propagación de enfermedades que puedan afectar la producción avícola nacional; Que las aves de desecho de otros países (que han terminado su ciclo de producción) poseen esquemas vacunales distintos a los colombianos, con cepas diferentes y para enfermedades diversas; Que la importación de aves vivas de desecho representan un alto riesgo de difusión de enfermedades, para la avicultura colombiana; Que en virtud de lo anterior:

R E S U E L V E:

ARTICULO 1.- Prohibir el ingreso a Colombia de aves vivas de desecho, por las razones expuestas en la parte considerativa de esta resolución.

ARTICULO 2.- La presente resolución debe ser publicada en el Diario Oficial y deroga la Resolución 1102 del 9 de junio del 2004.

RESOLUCIÓN No. 003

(4 ENE 2 0 0 5)

Por la cual se dictan disposiciones sobre el ingreso de aves de desecho al Territorio Colombiano y se deroga la Resolución 1102 del 9 de junio del 2004

ARTICULO 3.- La presente resolución entrará en vigencia para los países miembros de la Comunidad Andina a partir de la fecha en la cual sea inscrita en el Registro Sub-regional de normas y para terceros países 60 días calendario a partir de la fecha de su comunicación a la Organización Mundial del Comercio OMC.

PÚBLIQUESE Y CÚMPLASE

Dada en Bogotá, 4 ENE 2005

ORIGINAL FIRMADO

JUAN ALCIDES SANTAELLA GUTIÉRREZ

Gerente General

Preparó: Doris Alvarado Wilches

Revisó: Deyanira Barrero León

Revisó: Edilberto Brito

Revisó: Darío Cedeño

Revisión Jurídica