



SIN COMPETITIVIDAD EXPORTADORA

La semana pasada, el Dane reveló que las ventas al exterior en el mes de marzo disminuyeron en un 14% debido a la caída de las exportaciones de manufacturas (-16,0%), combustibles (-15,5%) y productos agropecuarios (-6,2%).

Desde que se firmaron los TLC con Estados Unidos y la Unión Europea, en el gobierno de Santos, las exportaciones colombianas han caído en más de 10.000 millones de dólares. Desde el año 2012, la balanza comercial de Colombia, no ha dejado de ser negativa. El año pasado el déficit llegó a los -9.676 millones de dólares. Lo grave de este asunto, es que, ese incremento exponencial de las importaciones (USD 3.300 millones), no ha tenido ningún impacto en la reducción de los costos de producción agrícola ni en el costo de vida de los colombianos. Los únicos beneficia-

dos con estos TLC, han sido los importadores de materias primas, alimentos, maquinarias y equipos.

¿O cómo explicar que, después de 12 años de importaciones “sin aranceles” de millones de toneladas de alimentos, materias primas, insumos agrícolas, maquinaria y equipos, sigan incrementándose los precios de los alimentos y los costos de producción? Para citar un solo ejemplo, entre enero y febrero de este año, se importaron más de 800.000 toneladas de granos y cereales; 28.000 toneladas de carne de cerdo; 12.000 toneladas de leche en polvo; 3.000 toneladas de pescado; 2.871 toneladas de pollo y 1.200 de carne bovina. Vayan a cualquier supermercado y pregunten si alguno de estos productos ha bajado de precio.

Lo más vergonzoso, es que todos los ministros que han desfilado por las carteras de Agricultura y de Comercio e Industria, durante estos doce años, no implementaron ninguna política pública para bajar “el costo país” ni aumentar la productividad y competitividad de los productores del campo. Ni siquiera fueron capaces de implementar un sistema robusto de trazabilidad e inocuidad alimentaria, sistematización y simplificación de los trámites del ICA, INVIMA, AUNAP, Aduana y Ministerio de Ambiente. A lo anterior, súmenle los exigentes protocolos fitosanitarios, numerosas certificaciones que exigen las autoridades de inspección y ambientales en Estados Unidos y la Unión Europea, y la comisión entre el 3% y el 10% que debe pagársele al bróker que le distribuye los productos al retail en el país de destino.

Con todos esos obstáculos, es más rentable

vender los productos en el mercado nacional que exportarlos. La semana pasada, visité los Foods Markets de Walmart, Publix y Winn-Dixie, en Miami, y encontré por ejemplo, que una libra de ñame vale USD 2,99, la de yuca USD 1,99, la de batata USD 2,49, un coco USD 3,29 y un kilo de limones USD 4,99. Más del 80% de ese precio al consumidor final se queda en los márgenes de intermediación y los costos de exportación.

Desde que se pusieron en marcha esos TLC, los únicos sectores que han crecido en área cultivada y exportaciones, son la coca, cannabis, aguacate Hass, las frutas exóticas y el ganado en pie. Mientras el gobierno y los gremios, sigan sin resolver los problemas de ineficiencia productiva y de altos costos de producción, no tenemos cuando competir en los mercados internacionales.



INDALECIO DANGOND

X [indadangond](#)

@ [indalecio_dangond_](#)