



Recibido: 12/06/2018 Aceptado: 29/06/2018 Publicado: 12/09/2018

Influencia del TLC entre Colombia y Estados Unidos de América en el desempeño financiero de la empresa Colanta en el periodo 2009-2016¹

Influence of the FTA between Colombia and the United States of America on the financial performance of the company Colanta in the period 2009-2016

Lina Marcela Becoche Yule*
Jhasmith Lucía González Blanco**

Universidad de Antioquia

Forma de citar este artículo en APA:

Becoche Yule, L. M., y González Blanco, J. L. (julio-diciembre, 2018). Influencia del TLC entre Colombia y Estados Unidos de América en el desempeño financiero de la empresa Colanta en el periodo 2009-2016. *Science of Human Action*, 3(2), 261-285. DOI: <https://doi.org/10.21501/2500-669X.2924>

¹ El artículo es derivado del proyecto de investigación, para optar por el título de contadoras públicas de la Universidad de Antioquia. Asesoradas por el profesor Carlos Eduardo Castaño Ríos.

* Estudiante de Contaduría Pública, Universidad de Antioquia, Colombia. Correo electrónico: lina.becoche@udea.edu.co.

** Estudiante de Contaduría Pública, Universidad de Antioquia, Colombia. Correo electrónico: jhasmith.gonzalez@udea.edu.co

Resumen

Colanta es una empresa representativa para el sector lácteo en Colombia, por lo cual es un referente para analizar su impacto financiero con relación al Tratado de Libre Comercio (TLC). El objetivo del proyecto que fundamenta este artículo es identificar los efectos en el desempeño financiero de Colanta de la entrada en vigencia del TLC entre Colombia y Estados Unidos, en el año 2012. Para ello se procedió con el cálculo de sus indicadores financieros, teniendo como base sus estados financieros para el periodo 2009-2016. Con los datos obtenidos se realizó el análisis de los indicadores y se complementó con un estudio del comportamiento del sector lácteo para contextualizar diversas razones que afectaron el desempeño financiero de Colanta. A pesar de la entrada en vigencia del TLC, los indicadores de liquidez, rentabilidad y endeudamiento no mostraron variaciones relevantes porque Colanta diversificó sus líneas de producción para tener alternativas en la oferta de sus productos en el mercado nacional y en el extranjero, logrando un crecimiento constante a nivel financiero, reflejado en las cifras presentadas en sus activos e ingresos durante los años objeto de análisis. La investigación es un estudio de caso y el método es descriptivo, cualitativo y cuantitativo o mixto.

Palabras clave

Desempeño financiero; Tratado de libre comercio; Sector lácteo; Exportaciones.

Abstract:

Colanta is a representative company of the dairy sector in Colombia, for which it is a benchmark to analyze its financial impact in relation to the Free Trade Agreement (FTA). The objective of the project, which is the basis of this article, is to identify the effects on Colanta's financial performance during the enforcement of the FTA between Colombia and the United States in 2012. To this end, the financial indicators were calculated, taking into account their base financial statements for the period 2009-2016. With the obtained data, the indicators were analyzed and complemented with a study of the behavior of the dairy sector to contextualize the various reasons that affected the financial performance of Colanta. Despite the enforcement of the FTA, the indicators of liquidity, profitability and indebtedness did not show significant variations because Colanta diversified its production lines to have alternatives in the supply of its products in the domestic market and abroad, achieving a constant growth at a financial level, reflected in the figures presented in its assets and income during the years of the analysis. The investigation is a case study and the method is descriptive, qualitative and quantitative or mixed.

Keywords

Financial performance; Free trade agreement; Dairy sector; Export.

Introducción

Los acuerdos comerciales entre países se dan con el fin de facilitar el intercambio de bienes o servicios bajo condiciones que beneficien a las partes involucradas en dicho acuerdo. En el año 2012 entró en vigencia uno de los pactos comerciales más importantes en la historia colombiana, el TLC con Estados Unidos, el cual trajo consecuencias para diversos sectores de la economía sujeto de análisis, principalmente el agropecuario (Montaño, 2015). El acuerdo incluye temas que van más allá de una reducción en los aranceles, ante esto, actores directamente involucrados como Asoleche y Fedegán (El Universal, 2011) manifestaron que el acuerdo generaba nuevos retos que pueden restar competitividad al productor colombiano, ya que no se cuenta con ayudas otorgadas por el Gobierno, como sí las tienen los ganaderos de Estados Unidos.

El sector agropecuario cuenta con importantes empresas de gran historia y tradición como lo es Colanta, empresa fundada en 1964, y uno de los principales actores en el sector de leche y cárnicos en el país (Colanta, 2017). Con el transcurrir de los años se ha consolidado como el principal exportador de productos lácteos de Colombia, cuenta con una amplia experiencia en el mercado estadounidense y con la entrada en vigencia del TLC, la proyección de sus ventas ha aumentado por la eliminación progresiva de aranceles, por lo tanto, podrán invertir en infraestructura y en la diversificación de productos a exportar. La compañía ha tenido un crecimiento económico evidenciado en rubros como los activos, patrimonio o la utilidad bruta que mostraron sus estados financieros durante el periodo analizado. Teniendo en cuenta los aspectos mencionados, surge la pregunta ¿Cuál fue la influencia del TLC entre Colombia y Estados Unidos en el desempeño financiero de Colanta? Para dar respuesta, se inicia con una breve contextualización sobre la situación del sector lácteo en Colombia, posteriormente se mencionan los indicadores que harán parte del análisis financiero, estos se calculan teniendo en cuenta los informes financieros de Colanta, y finalmente se exponen los resultados con relación a los indicadores analizados en la empresa objeto de estudio.

Marco de referencia

La economía de inicio del siglo XXI se caracteriza por ser una globalizada, con permanente integración e interconexión entre países, empresas, y personas en todo el mundo. En este contexto, los tratados de libre comercio han surgido como una de las estrategias mediante las cuales los países se relacionan en la búsqueda de generar condiciones de mercado que los beneficien. En términos de Moreno Piraquive (2005),

la zona de libre comercio o tratados de libre comercio, es un área formada por dos o más países que de forma inmediata o paulatinamente, suprimen las barreras aduaneras y comerciales entre sí, pero manteniendo cada uno frente a terceros su propio arancel de aduanas y su régimen de comercio. Por otra parte, los tratados de libre comercio han evolucionado convirtiéndose en acuerdos de tercera generación y contienen temas tales como: acceso a mercados, agricultura, competencias, compras del sector público, dumping, inversión, propiedad intelectual, cooperación, aspectos laborales y de medio ambiente (pp. 21-22).

Los acuerdos comerciales, en un principio, otorgan ventajas competitivas a las empresas de ambos países a través de dos maneras, la primera es la reducción de costos para los productores internos, lo que se logra con la baja de las tarifas arancelarias y permite a los productores importar materias primas e insumos a un menor costo. Bajo este escenario, se mejora el margen bruto de las organizaciones, la eficiencia y la competitividad de las empresas en el mercado nacional e internacional. La segunda ventaja es que se favorece a las empresas locales a través de las exportaciones, ya que, al desmontar las barreras de entrada, permite a los exportadores de bienes y servicios vender sus productos al otro partícipe del tratado con mayor facilidad y, con esto, explorar y crecer en otros mercados a un menor costo para ellos, gracias a la eliminación de las barreras de entrada. Tal como lo expresa la primera red social empresarial creada por el Banco Interamericano de Desarrollo, Connect Americas (2016):

Por lo general, los actores comerciales que se ven más beneficiados con la implementación de un TLC son las pymes (pequeñas y medianas empresas) que tienen actividad exportadora hacia el país o los países socios. Esto se debe a que la empresa logra acceder al mercado socio a un costo menor que antes de la puesta en marcha del tratado. *El portal de Finanzas y Negocios de Perú (PYMEX)* detalla que los TLC permiten un acceso preferencial ya que se reducen o eliminan los aranceles. Asimismo, se verán beneficiadas las pymes que utilicen insumos y/o bienes de capital provenientes del país socio, ya que los costos de importación de los mismos se reducirán. Además, estimula el acercamiento empresarial entre ambos países paulatinamente generando un flujo de nuevas oportunidades de comercio (párr. 4).

Colombia es relativamente nuevo en relaciones comerciales, en comparación con otros países latinoamericanos, debido a que comenzó a ser un país de puertas abiertas a partir de la década de 1990. La apertura ha facilitado el incremento de la comercialización de productos entre naciones y aumentar la inversión, logrando el fortalecimiento de las relaciones comerciales con mercados de diferentes países. El Ministerio de Industria y Comercio dice que el TLC entre Colombia y EE. UU. “es una fórmula para el crecimiento y así lo reflejan los países que han firmado acuerdos con la principal economía del mundo, e igualmente constituye una política que complementa otras del Plan de Desarrollo” (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, 2012, párr. 2). Según datos del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (2017), “Colombia cuenta con 13 acuerdos comerciales vigentes a 2017” (p. 14); estos acuerdos o tratados son muy significativos para las relaciones económicas y el crecimiento del país, entre los que se pueden destacar los firmados con Estados Unidos, Canadá, la Unión Europea, el Triángulo del Norte (Guatemala, Honduras y Salvador) y Corea del Sur, siendo los tres primeros mencionados los más importantes por el tamaño de sus economías (Pineda, como se citó en El Universal,

2016). Para un país como Colombia, los TLC pueden representar un estancamiento de su economía interna y revelar los grandes problemas y dificultades que tienen las empresas nacionales para entrar a competir con los productos o servicios de empresas extranjeras. Frente a esta situación, el profesor Pineda (como se citó en El Universal, 2016), expresa que

los TLC han desnudado los problemas de competitividad que enfrentan las empresas colombianas, además de mostrar las dificultades estructurales de la plataforma competitiva en temas como infraestructura, que son decisivos a la hora de resolver los problemas de costos y rentabilidad de los exportadores (párr. 10).

En relación con lo anterior, María Fernanda Santana Pilataxi (2016) manifiesta en su investigación que Colombia y Perú se verán afectados tras la entrada en vigencia del TLC con Estados Unidos; menciona también que la balanza comercial de los países que firmaron el TLC con Estados Unidos no presentó una variación significativa, ya que las industrias no tenían la infraestructura necesaria para atender la demanda del país del Norte. Además, que, aunque algunos sectores de la economía aumentaron sus exportaciones a Estados Unidos, otros se vieron perjudicados debido a que no estaban blindados contra los productos que se importarían de Estados Unidos y que cuentan con algún subsidio del gobierno, lo cual no permite competir con la producción algunos bienes como lo son los productos lácteos.

En el mismo sentido, Luis Miguel Cardona Bernal (2013) refiere en su trabajo “Brechas competitivas del sector lácteo para exportar”, que a pesar de las dificultades que presentan países como Colombia, la producción láctea inició su crecimiento a finales de la década de los noventa y para el 2003, esta cantidad casi doblaba el valor producido en 1990; además, este sector logró incursionar en el mercado internacional, aunque todavía no se encuentre posicionado como uno de los principales competidores dentro del mercado lácteo externo. Colombia debe trabajar en el tema de los costos para sus eslabones de producción –debido a que es uno de los problemas importantes que presentan las empresas del sector lácteo– y con ello, lograr el aumento de su competitividad y de las exportaciones.

El sector lácteo en Colombia ha pasado por una serie de transformaciones que le han permitido crecer en los últimos diez años, pero aún se deben realizar varias mejoras para garantizar su alto desempeño. Los problemas que siguen existiendo están relacionados con los altos costos en la producción, lo que les dificulta competir con otros países de la región cuyos costos son inferiores, tal como lo manifestaron representantes de la Cámara de Comercio de Bogotá (como se citó en Dinero, 2014) en el marco del II Foro Internacional Lácteo, del que se concluyó: “aumentar la productividad, reducir costos y acceder a certificaciones sanitarias y de calidad son algunos de los retos que tienen los empresarios del sector lácteo ante el crecimiento de la competencia internacional dado los acuerdos comerciales” (Dinero, 2014, párr. 1).

Una región importante para Colombia es el Oriente antioqueño. La condición climática, geográfica y la cultura ganadera que tiene la zona han logrado convertir al departamento de Antioquia en el mayor productor de lácteos del país. Bajo estas condiciones y con el interés que están presentando algunos inversionistas extranjeros como el peruano Grupo Gloria, se debe brindar más apoyo a los productores del sector y aumentar el acompañamiento a las pequeñas y medianas empresas para que logren un mayor crecimiento y participación en el mercado y para que, mediante ello, obtengan no solo más incursión en el país, sino abrir paso a mercados externos; para esto, la Cámara de Comercio del Oriente Antioqueño (CCOA, 2015) ha decidido apostarle a generar un endeudamiento productivo de manera que se aprovechen las ventajas competitivas de la región teniendo en cuenta la vocación agropecuaria, y se pueda adquirir una producción láctea competitiva.

En un artículo publicado por el diario La República (Gallo, 2012) citan a Jenaro Pérez Gutiérrez, ex gerente de Colanta, quien afirmó que el TLC con Estados Unidos era una gran oportunidad para la empresa debido a que podían mejorar sus procesos de producción y aumentar sus ventas en dicho país. Desde la entrada en vigencia del TLC, las exportaciones de queso han sido positivas puesto que desde hace ocho años Colanta ha estado en el mercado de Estados Unidos e ingresó pagando un arancel del 32%, el cual quedó eliminado con el acuerdo comercial, permitiendo un aumento de las exportaciones a ese país (Gallo, 2012). Contrario a esto, Guzmán (2015), en su proyecto de grado “Exportaciones del sector lácteo colombiano: oportunidades en el mercado estadounidense”, hace referencia a la situación de las exportaciones de productos lácteos a Estados Unidos en el año 2013, después de la entrada en vigencia del TLC firmado con este país, afirmando que varios productos pueden ser exportados con aranceles muy bajos, representando una ventaja competitiva frente a exportadores de productos similares en otros países; sin embargo, Guzmán observa un comportamiento atípico en el uso de contingentes de productos lácteos para exportar hacia EE. UU.: solamente el 6% del contingente para productos lácteos procesados y el 0.7% del contingente de quesos había sido aprovechado a comienzos de 2013.

El gobierno colombiano debe continuar con los esfuerzos para la mejora en la producción de derivados lácteos, teniendo en cuenta factores como la disminución de los costos de comercialización y producción e interviniendo en los costos del transporte de la leche -incluidas la gasolina y los peajes-, las herramientas y productos para el ganado, los costos de la energía, entre otros, pues esto dificulta la competencia con empresas de países como Uruguay, México, Brasil y Chile. Según la Federación Colombiana de Ganaderos (Fedegan, como se citó en Dinero, 2015a):

Colombia tiene en la actualidad el precio de los insumos ganaderos más alto de América. Un medicamento que en Colombia vale US\$100, en Brasil, Uruguay y México cuesta US\$45, US\$55 y US\$56, respectivamente. (...) En Colombia el combustible es de los más caros del mundo. También, los costos de la energía que son los más costosos del sur del continente. En el país se pagan 15,5 centavos kWh mientras que en Chile y Uruguay (los siguientes en posición) se paga 10,7 y 10 centavos respectivamente (párr. 6).

Ámbito financiero

En los diferentes sectores de la economía, al observar el desempeño empresarial, se recurre tradicionalmente al análisis financiero y es aquí cuando una contabilidad presentada y analizada de forma adecuada cumple con uno de sus objetivos más importantes que es facilitar la toma de decisiones (Castaño Ríos y Arias Pérez, 2013). El análisis financiero es todo un proceso de construcción, recopilación y estudio de información clave para la administración, los inversionistas, acreedores, bancos, entre otros.

En la economía colombiana, el sector industrial -en el cual encaja la producción de derivados lácteos- es el que logra generar una mayor cantidad de flujos de efectivo relacionados con las actividades operativas (Correa, Castaño y Mesa, 2010). Por ello resulta importante que empresas que tienen participación significativa cuenten con una base adecuada para la toma de decisiones y con esto logren prever las situaciones que se pueden presentar con acuerdos como el TLC.

Para el caso de la cooperativa Colanta se busca establecer los efectos en el desempeño financiero del periodo 2009-2016 a través de un análisis financiero, el cual permite interpretar los cambios presentados por Colanta especialmente después de la entrada en vigencia del TLC con EE. UU., en el año 2012. Para llevar a cabo un análisis financiero se requiere de elementos cuantitativos y cualitativos que dan pie a un diagnóstico mucho más acertado de la situación financiera del negocio, con el objeto de evaluar sus fortalezas y debilidades frente a las demás empresas con las que compite (Navarro, 2016).

Indicadores financieros

Los indicadores financieros son ratios que pueden dar indicios del desempeño de las empresas, por esta razón, algunos indicadores dan idea sobre la liquidez de la empresa en un determinado momento, la rentabilidad de los activos, márgenes operativos, apalancamiento financiero, entre otros. Muestran datos y tendencias que sirven para diagnosticar el estado de las empresas en un periodo de tiempo momento determinado, así como indicar el crecimiento o decrecimiento del negocio o mostrar la rentabilidad de la actividad, que en síntesis sirven para la toma de decisiones por parte de los usuarios de la información.

En otras palabras, según Oscar León García (2009), los índices financieros,

al ser comparados con medidas ideales de comportamiento financiero de la empresa, permiten, por un lado, formarse una idea acerca de su fortaleza o debilidad financiera, y por el otro tomar acciones correctivas para ajustarse a los objetivos (p. 46).

Los indicadores financieros se pueden categorizar dentro de 3 grupos: de liquidez, de rentabilidad y de endeudamiento, que analizados en un periodo de tiempo de manera individual o en conjunto, nos dan indicios del desempeño de una empresa y de su capacidad para generar valor en el tiempo.

Indicadores de rentabilidad

Los indicadores de rentabilidad son una relación porcentual que expresan la relación entre un nivel de ganancia sobre un nivel de inversión en la compañía. Son medidas de la eficiencia en el uso de los recursos de la organización y son variables que permiten medir la efectividad de la administración de la empresa para controlar los costos y gastos y, de esta manera, convertir las ventas en utilidades. Todo esto visto principalmente en el largo plazo de la empresa (Castaño, Vanegas y Ospina, 2010, p. 175).

Desde el punto de vista del inversionista, lo más importante de utilizar los indicadores es analizar la manera como se produce el retorno de los valores invertidos en la empresa (Superintendencia Financiera de Colombia, s.f.)

Indicadores de liquidez

Estos indicadores surgen de la necesidad de medir la capacidad que tienen las empresas para cancelar sus obligaciones de corto plazo. Sirven para establecer la facilidad o dificultad que presenta una compañía para pagar sus pasivos corrientes al convertir a efectivo sus activos corrientes. Se trata de determinar qué pasaría si a la empresa se le exigiera el pago inmediato de todas sus obligaciones en el lapso menor (Superintendencia Financiera de Colombia, s.f.b).

Este componente no solo se liga al corto plazo, sino también a la gestión organizacional, es decir, que con base en su estudio puede conocerse y evaluarse la administración financiera, ya que son estos los principales responsables de su resultado y de su estado favorable depende la continuidad de la empresa en términos cortoplacistas (Castaño et al., 2010, p. 171).

Indicadores de endeudamiento

Los indicadores de endeudamiento muestran la proporción en la cual participan los acreedores sobre el valor de la empresa, por lo tanto, evidencian

parte de la salud financiera de la misma ya que se estudian las obligaciones con terceros y la posibilidad del pago de los compromisos económicos. Adicionalmente, permite un análisis de todas las obligaciones con terceros bien sea en forma global o discriminada en lo referente a su composición (Castaño et al., 2010, p.178).

Los indicadores de endeudamiento tienen por objeto medir en qué grado y de qué forma participan los acreedores dentro del financiamiento de la empresa. Se trata de establecer también el riesgo que corren tales acreedores y los dueños de la compañía y la conveniencia o inconveniencia del endeudamiento (Superintendencia Financiera de Colombia, s.f.a).

Metodología

Para realizar el análisis de la influencia del TLC entre Colombia y Estados Unidos en el desempeño financiero de Colanta, se inicia contextualizando la definición de los tratados de libre comercio; se revisan algunas experiencias de acuerdos firmados por otros países y se repasa el caso Colombia. También resulta conveniente tener en cuenta los diversos factores que afectan el desempeño financiero de la empresa. Posteriormente, se procede a la recolección de la información con la cual se trabaja, es decir, los estados financieros presentados cada año por Colanta, los cuales se encuentran disponibles en su biblioteca web; después de adquirir la información necesaria se obtienen los principales indicadores de endeudamiento, liquidez y rentabilidad de la empresa; con esto se puede visualizar la relación existente entre las variaciones presentadas en los indicadores y el TLC con Estados Unidos, teniendo en cuenta los factores detectados que también afectan el desempeño financiero.

La cooperativa Colanta es una de las empresas más representativas de Antioquia, con una larga trayectoria e historia, lo cual la hace una de las más importantes dentro del sector lácteo y agropecuario del país. Lo que hoy se conoce como Colanta se remonta al año 1964; en el norte del departamento de Antioquia, alrededor de 60 campesinos formaron la cooperativa Coolechera como una alternativa para enfrentar el abuso que existía, un oligopolio que con la competencia y prácticas desleales estaba afectando a los campesinos de la región (Bedoya, 1994).

En sus primeros 10 años de historia, Coolechera se enfrentó a tres quiebras, hasta que en 1973 llegó a ocupar el cargo de gerente Jenaro Pérez Gutiérrez, quien consiguió que la empresa tuviera su propia planta pasteurizadora, la cual empezó a funcionar en 1976 en el barrio Caribe de Medellín. Estos y otros cambios fueron producto de una serie de préstamos que adquirió el gerente con varias entidades financieras y el apoyo de la Gobernación de Antioquia.

Hasta el día de hoy, el crecimiento de Colanta ha sido notable. La entidad se comprometió con los campesinos, los cuales recibieron ayuda y capacitación técnica para mejorar los procesos de toda la Cooperativa y con ello asegurar la calidad, innovación y diversificación en sus productos. Actualmente cuenta con más plantas² que le permiten mejorar sus procesos de producción y, además, exhibir sus productos en diferentes supermer-

² Cuatro plantas de pasteurización: Medellín, Armenia, Planeta Rica y Funza. Una planta derivados lácteos: San Pedro de los Milagros. Tres plantas pulverizadoras: San Pedro de los Milagros, Planeta Rica y Valledupar. Tres plantas de leche larga vida UHT: Medellín, Funza y Valledupar. Siete plantas de Recibo de Leche a nivel nacional.

cados del país; tiene sus propios establecimientos de comercio y los dueños de esta creciente empresa “son más de 10 mil campesinos de Antioquia, Boyacá, Cundinamarca, Córdoba, Viejo Caldas, Atlántico y Nariño, y más de 4.500 trabajadores también asociados a Colanta” (Colanta, 2016, párr. 9).

Estudio de caso

La investigación llevada a cabo es un estudio de caso y tiene como propósito comprender el tema puntual de la cooperativa Colanta. El método de investigación es cualitativo y cuantitativo, ya que la finalidad es identificar cómo funcionan las partes del caso, describir y analizar la influencia del TLC en el desempeño financiero de la empresa, teniendo en cuenta el escenario en el cual se encuentra. La metodología cualitativa del trabajo tiene características que se asemejan a lo descrito por la profesora Eumelia Galeano (2004) en su libro *Diseños de proyectos en la investigación cualitativa*.

El periodo objeto de estudio comprende los años 2009-2016, siendo el 2012 el año de inflexión y de comparación porque entró en vigencia el acuerdo comercial entre Estados Unidos y Colombia, para observar si cambiaron las cifras de la empresa.

Análisis y resultados del sector lácteo en Colombia

El sector lácteo, a partir de 1999 cuando se firma el Acuerdo de Competitividad de la cadena láctea colombiana, sufrió diferentes cambios y apoyo de organizaciones y empresas como la Cooperativa Colanta, Parmalat, Lácteos Zarzal, Pro Antioquia, Cámara de Comercio de Medellín, Universidad de Antioquia, Secretaría de Agricultura de Antioquia, entre otros. El objetivo de trabajo conjunto fue mejorar los niveles de competitividad, sostenibilidad, generación de empleo y contribuir en la búsqueda de la paz (Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia, 2012).

La actividad lechera tiene sus inicios en el campo, con una extracción y manipulación empírica, que se ha ido modernizando, gracias a las inversiones de los mismos campesinos y ganaderos colombianos y la creación de cooperativas, federaciones y leyes que han permitido la tecnificación y regulación propias del sector.

Hoy en día la producción de leche y derivados lácteos lleva consigo una gran tecnología, grandes inversiones; es un sector importante de la economía del país y además sobresale su generación de empleo.

El sector lácteo es clave para la economía nacional porque representa el 2,3% del PIB nacional y el 24,3% del PIB agropecuario, además de generar más de 700.000 empleos directos (Pinto, 2017). Por ello, con los diferentes tratados y acuerdos comerciales llevados a cabo con diferentes países, se ha buscado aumentar

la inversión para que los productores de leche y derivados lácteos del país puedan estar en la capacidad de competir con los productos importados. Este sector comercial representa el desarrollo social y económico de regiones como Antioquia, Cundinamarca, Boyacá, Nariño, entre muchas otras, debido a que ayuda a combatir problemas de pobreza, empleo y alimentación en las zonas donde se ubica su producción.

El principal problema que enfrentan los productores de leche en el país son los costos de manufactura; sumado a esto, se tiene un desequilibrio entre la importación y exportación de los productos lácteos y también hace falta más tecnificación. Estos son los puntos más importantes que los gremios, cooperativas y asociaciones lecheras, junto con el gobierno, están buscando solucionar. Según informó el diario El Espectador (2016):

A septiembre de este año (2016) por ejemplo, Colombia exportó tan solo 631 toneladas de leche y productos derivados, mientras se importaron 47.000 toneladas (...) El costo de producción es el principal problema para los campesinos, que sienten que no se les paga lo suficiente y tampoco reciben la capacitación necesaria para mejorar sus estándares y sacarles mayor provecho a sus productos (...) Pese a que el panorama es incierto para el sector lácteo, el Gobierno Nacional, con el apoyo de la Unión Europea, espera seguir fortaleciendo el sector lácteo con programas de asistencia técnica, financiamiento y laboratorios de alta calidad para que los productores nacionales aumenten su competitividad y alcancen mercados internacionales (párr. 15).

Incluso con todas las dificultades que ha tenido dicho sector, ha logrado ubicarse como uno de los más destacados e importantes para la economía colombiana, y el país ha logrado posicionarse como el cuarto productor de leche en América Latina, según la Federación Colombiana de Ganaderos (Dinero, 2014).

Tanto el Gobierno, como las empresas pertenecientes al sector lácteo, deben trabajar por aumentar el consumo interno, el cual, comparado con otros países, es bajo y por cada individuo no alcanza las recomendaciones de la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO, como se citó en Dinero, 2015b):

El mayor ingreso fue otro factor positivo. El consumo per cápita de leche en Colombia alcanza los 145 litros, uno de los más altos de América Latina, pero todavía bajo frente a países desarrollados o al nivel recomendado por la FAO, de 170 litros por persona. Sin embargo, el año pasado mantuvo su tasa crecimiento, lo que impacta positivamente al sector, pues de los \$6 billones que vende al año, cerca de 50% corresponde a leche líquida (párr. 8).

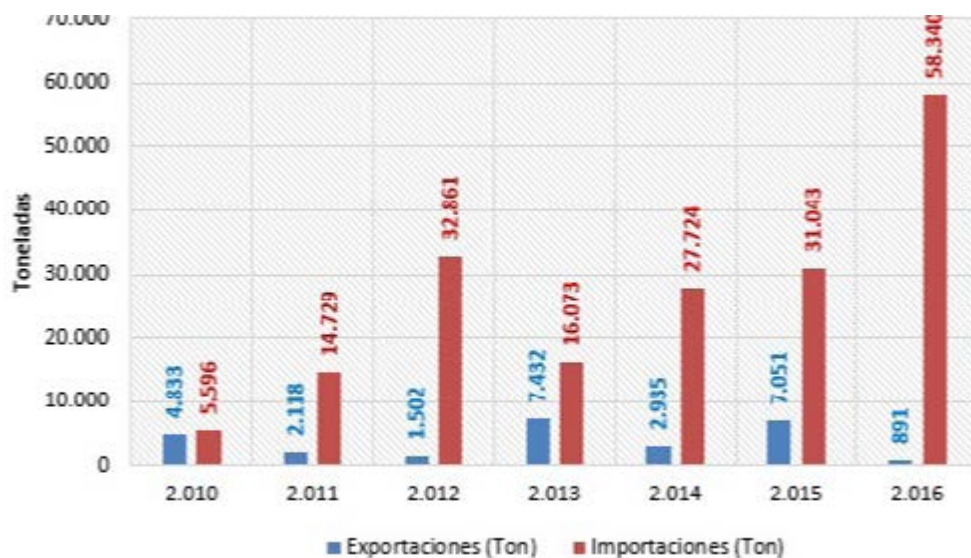
Importaciones y exportaciones de productos lácteos

El sector lácteo se ha visto afectado por los cambios climáticos fuertes presentados en el país, esto conlleva a tener

repercusiones sobre los niveles de producción de leche cruda y por ende en los niveles de leche acopiados por la industria y la dinámica del comercio exterior. Adicionalmente, la comercialización de los principales productos también se ha visto resentida por el entorno económico en el que se encuentra el país (Palacios, 2017a, párr. 1).

En los últimos siete años, las importaciones lácteas han sido superiores a las exportaciones, generando un desequilibrio en el mercado nacional (figura 1). En algunos casos, el aumento de las importaciones se debe a la tasa de cambio. Oscar Cubillos Pedraza, entrevistado por la revista Contexto Ganadero (2015), explica que “el incremento de la tasa de cambio encarece la importación del producto, pero el precio internacional de la leche está bajo y por eso resulta más rentable importarla” (párr. 3).

Figura 1. Exportaciones e importaciones lácteas



Fuente: Unidad de seguimiento de precios. Tomado de Palacios (2017b)

Para la cooperativa Colanta, el panorama de sus exportaciones e importaciones varió durante el periodo analizado. En el año 2009, las importaciones de leche en polvo y suero aumentaron, fueron mayores a las exportaciones (Colanta, 2010); contrario a la situación de 2010 y 2013, años en los que las exportaciones de leche en polvo eran mayores a las importaciones, lo cual favoreció la balanza comercial. Al igual que lo vivido en el 2009, en los años 2011 y 2012, las importaciones fueron mayores a las exportaciones (Colanta, 2014). Finalmente, respecto al comportamiento de las importaciones y exportaciones de productos lácteos, en los últimos tres años analizados, los resultados son similares al sector; desde el 2014 al 2016, las importaciones de

Colanta son mayores a las exportaciones de leche en polvo, lácteos y lactosueros; con los productos cárnicos, específicamente los bovinos, se observó un comportamiento diferente, las exportaciones fueron mayores a las importaciones (Colanta, 2017).

Análisis de indicadores financieros de Colanta

Colanta se caracteriza por ser una compañía sólida a nivel financiero, ya que en el periodo 2009-2011 (antes de la entrada en vigencia del TLC) se observa como factor constante la generación de resultados positivos al final de cada ejercicio contable. Durante dicho periodo se generaron las cifras que aparecen en la tabla 1.

Tabla 1. Márgenes, utilidad y venta neta de Colanta 2009-2011

Indicador	2009	2010	2011
Utilidad neta	4.600.678*	8.857.017*	18.896.067*
Ventas netas	1.351.891.352*	1.507.260.776*	1.646.835.746*
Margen Bruto	11,55%	11,66%	12,51%
Margen operacional	0,04%	0,45%	1,26%
Margen neto	0,34%	0,59%	1,15%

Nota: *Cifras expresadas en miles de pesos colombianos. Fuente: elaboración propia con base en los estados financieros de Colanta

Tal como lo describió el ex gerente de Colanta, Jenaro Pérez (2012) “el mejor año de los 39 que llevo aquí”, refiriéndose al 2011 (tabla 1), ya que durante ese periodo su excedente neto creció en un 53,12% respecto al año anterior. Esto como resultado de que se habían logrado solidificar los estándares de calidad de los productos de la Cooperativa, principalmente la leche y las carnes, y la consolidación en el mercado colombiano.

A pesar de la incertidumbre de muchos de los sectores de la economía colombiana por la firma del tratado de libre comercio con los Estados Unidos, Colanta manifestaba no tener miedo porque desde hace ya varios años ha estado exportando productos a dicho país y el tratado se observó como una oportunidad de crecimiento para la cooperativa y para la disminución de los costos que implica una exportación (Sandoval Duarte, 2012).

La firma e implementación del Tratado, para el caso específico del sector lechero, no fue beneficioso, ya que con el desmonte de las barreras comerciales, se dio una “inundación” de leche extranjera. Según cifras de la Unión Nacional de Asociaciones Ganaderas (UNAGA, como se citó en KienyKe, 2013), las importaciones de leche en polvo en el 2012 aumentaron en 28 mil toneladas, un 370% respecto al año 2011, esto debido a que la leche extranjera llegaba a costos mucho menores que la producción colombiana. Dicha situación se presentó en gran parte por las notables diferencias tecnológicas entre industrias nacionales e internacionales y por los subsidios con los que contaban los productores de leche de los Estados Unidos.

Además de la inundación de leche extranjera, según Asoleche (2016), de los 6.500 millones de litros producidos al año en el país, un poco menos del 50% es producido, procesado y comercializado en la informalidad. Este último aspecto no está controlado por las autoridades y los productos no poseen registro sanitario, representando un gran riesgo para la salud del consumidor final. Adicionalmente, los productores informales de lácteos no están sujetos a la regulación de un precio de compra mínimo de leche pagado al productor, generando una competencia inequitativa para los productores industriales formales quienes tienen que enfrentar también esta situación. A pesar de ello, y aunque la producción es estable, el acopio de leche formal, es decir, las compras de leche de la industria láctea a los ganaderos colombianos crecen entre un 4% y 6 % anual, restando espacio a la informalidad, avanzando en un proceso de crecimiento sectorial, desarrollando nuevas cuencas lácteas, y promoviendo la mayor productividad ganadera (Asoleche, 2016).

Tras los efectos negativos en el sector lechero, Colanta optó por diversificar su producción dando un paso adelante en la venta de productos cárnicos, tal como se observa en la tabla 2.

Tabla 2. Ingreso por productos

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
leche y derivados	984.495.800	1.118.548.869	1.213.407.269	1.216.812.803	1.296.347.609	1.322.441.605	1.357.902.040	1.432.114.591
Insumos Agropecuarios	91.030.095	84.470.532	94.249.111	112.936.355	124.035.479	136.340.482	146.524.435	142.697.328
Concentrados y sales	98.447.931	104.892.885	129.731.121	129.206.257	134.286.293	148.434.958	190.490.015	208.902.577
Fertilizantes	11.651.396	10.501.560	16.332.966	8.554.559	2.930	-	-	-
Cárnicos	128.957.836	151.891.001	153.411.916	167.885.991	185.892.855	204.700.807	219.563.536	230.583.287
Productos de Panadería	-	-	-	12.641	485.299	665.772	1.009.239	1.516.165
Artículos de consumo	9.590.500	9.237.112	10.850.313	8.174.898	11.953.476	8.193.137	9.382.618	9.840.341
Refrescos y tampico	18.122.475	18.006.981	18.087.705	20.665.692	21.651.973	22.885.086	28.433.262	27.257.791
Exportaciones	5.839.127	5.296.775	5.792.610	2.594.336	28.307.742	19.230.814	56.578.359	1.760.121
Servicios cárnicos	1.408.650	1.703.307	2.139.362	2.616.499	2.770.546	3.191.810	4.589.923	3.017.421
Servicios hoteles y restaurantes	1.516.336	1.601.279	1.709.980	1.944.151	1.940.798	2.158.020	2.262.714	6.681.214
otros	831.206	1.110.475	1.123.392	1.488.758	1.941.547	3.893.644	4.479.212	1.577.088
TOTAL VENTAS NETAS	1.351.891.352	1.507.260.776	1.646.835.745	1.672.892.940	1.809.616.547	1.872.136.135	2.021.215.353	2.065.947.924
% de Incremento de las Ventas netas		10,31%	8,48%	1,56%	7,56%	3,34%	7,38%	2,17%
% de Incremento de las exportaciones		-10,24%	8,56%	-123,28%	90,84%	-47,20%	66,01%	-3114,46%
% DE PARTICIPACIÓN EN LAS VENTAS NETAS								
Leche y derivados	72,82%	74,21%	73,68%	72,74%	71,64%	70,64%	67,18%	69,32%
Carne	9,54%	10,08%	9,32%	10,04%	10,27%	10,93%	10,86%	11,16%
Demás Productos	17,64%	15,71%	17,00%	17,23%	18,09%	18,43%	21,95%	19,52%
% Incremento de las ventas de leche y derivados		11,98%	7,82%	0,28%	6,14%	1,97%	2,61%	5,18%
% Incremento de las ventas de los cárnicos		15,10%	0,99%	8,62%	9,69%	9,19%	6,77%	4,78%
% Incremento de las ventas de los demás productos		-0,68%	15,43%	2,84%	11,97%	5,11%	22,25%	-10,04%

Nota: Cifras expresadas en miles de pesos colombianos. Fuente: elaboración propia

Para el año 2012, cuando entra en vigor del Tratado de Libre Comercio con EE. UU., las ventas netas de Colanta aumentaron un 1,56% respecto al año 2011, porcentaje mucho menor al que se había obtenido el año anterior (8,48%) (tabla 2). El bajo crecimiento se debe en parte a la caída en el nivel de las exportaciones, según el informe financiero de la Cooperativa (2012), en el que Jenaro Pérez expresó que “la falta de competitividad por los altos costos de nuestros productos en el mercado internacional, hizo que las exportaciones decrecieran un 53%, pasando de USD 2,92 millones a USD 1,36 millones” (p. 44), refiriéndose a las exportaciones de productos lácteos como el queso blanco, yogures y la leche en polvo descremada. Según datos de la misma empresa, los segmentos que bajaron su participación en las ventas fueron la leche pulverizada y la leche para alimentación escolar, lo cual muestra que Colanta no fue ajena a la crisis del sector lechero; sin embargo, la disminución en las ventas a causa de estos productos fue compensado con las ventas en los alimentos cárnicos, para obtener en definitiva una variación positiva en el nivel de ventas totales.

En términos generales, la Cooperativa sostuvo una relativa estabilidad en los resultados financieros para el período objeto de estudio, lo cual se evidencia en los indicadores financieros de 2009 a 2016 (tabla 3).

Tabla 3. Indicadores financieros de Colanta 2009-2016

INDICADORES	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
ACTIVIDAD								
Rotación Cartera (Días)	17,56	19,69	18,27	16,10	16,69	15,20	18,39	16,11
Rotación Inventarios (Días)	50,10	29,50	30,18	45,20	31,25	42,33	38,26	45,16
Rotación Proveedores (Días)	23,43	17,49	20,06	20,63	19,56	21,76	24,15	20,79
Ciclo productivo (Días)	67,67	49,19	48,46	61,30	47,94	57,53	56,65	61,27
Ciclo de caja	44,23	31,70	28,40	40,67	28,38	35,77	32,50	40,48
LIQUIDEZ								
Capital de trabajo	-4.946.247	81.005.430	48.079.068	72.960.453	60.726.228	73.124.098	46.477.050	33.959.674
KTNO	154.541.570	126.873.453	124.126.357	173.875.802	135.156.798	170.868.632	171.364.196	211.089.797
Productividad del KTNO	11,43%	8,42%	7,54%	10,39%	7,47%	9,13%	8,48%	10,22%
Palanca de crecimiento	0,02	0,09	0,19	0,10	0,07	0,15	0,07	0,10
Liquidez	0,98	1,54	1,27	1,34	1,31	1,32	1,17	1,11
Prueba ácida	0,34	0,81	0,59	0,50	0,61	0,49	0,49	0,38
CAPACIDAD DE PAGO								
Costo financiero	11,33%	7,65%	11,26%	9,50%	11,80%	9,56%	11,13%	11,26%
Cobertura de intereses	3,33%	66,23%	197,07%	138,02%	65,50%	232,51%	83,64%	133,09%
Endeudamiento	50,77%	48,11%	39,94%	44,56%	41,87%	38,94%	44,21%	45,15%
Apalancamiento total	1,03	0,93	0,67	0,80	0,72	0,64	0,79	0,82
Apalancamiento sin valorización	1,43	1,26	1,08	1,28	1,15	1,25	1,59	1,60
Act. Corriente / Pasivo total	96,44%	93,72%	99,87%	103,62%	102,01%	102,06%	89,31%	87,92%
RENDIMIENTO								
Rend. de Patrimonio (ROE)	1,80%	3,32%	5,55%	5,17%	2,42%	4,56%	2,53%	3,69%
Rend. sobre Activo Total (ROA)	0,88%	1,72%	3,33%	2,87%	1,40%	2,78%	1,41%	2,02%
AUMENTO EN VENTAS								
EBITDA	3.778.402	11.089.092	23.341.989	17.982.494	9.241.265	25.695.719	11.762.377	21.353.623
Margen del EBITDA	0,28%	0,74%	1,42%	1,07%	0,51%	1,37%	0,58%	1,03%

Fuente: elaboración propia con base en los estados financieros de Colanta

En relación con la utilidad neta y teniendo en cuenta la tendencia de los años anteriores (figura 2), se observa que se frena el crecimiento exponencial que se venía presentando en los tres años anteriores al 2012 (entrada en vigencia del TLC), debido principalmente a los factores antes mencionados que afectaron el buen comportamiento que traía la cooperativa. El acuerdo comercial contemplaba una desgravación inmediata para varios productos con límites en las cantidades que van a ingresar a Estados Unidos, entre ellos los lácteos; tal como lo informó Portafolio (2012):

Lácteos: cuota de acceso preferencial de 9,000 toneladas adicionales al contingente OMC (100 toneladas en leche líquida; 2,000 toneladas en mantequilla; 300 toneladas en helados; 4,600 toneladas en quesos y 2,000 toneladas en otros lácteos). Las exportaciones por fuera del contingente se desgravarán en un periodo de 11 a 15 años (párr. 6). (Anexo 2.3 Eliminación Arancelaria)

Figura 2. Excedentes de Colanta 2009-2016



Fuente: elaboración propia con base en los estados financieros de Colanta

Para el periodo 2013, el primer año de plena implementación del acuerdo con los EE. UU. Se observa un aumento en las ventas del 7,56% respecto al año anterior. Dicho incremento se da en gran medida gracias al aumento en las exportaciones de productos derivados de la leche y la continuidad del sector cárnico como nuevo enfoque de mercado de Colanta (tabla 2), pues la participación de los lácteos en el total de los ingresos disminuyó desde el año 2012. Sin embargo, este aumento en las ventas no se tradujo en mayores rendimientos, ya que, por ejemplo, el margen neto disminuyó en 0,61 puntos porcentuales respecto al año 2012, pasó de 1,08% a 0,46% (tabla 4), que, si bien en términos porcentuales no parece relevante, en valores absolutos equivale a cerca de 10.000 millones de pesos. Este decrecimiento en los resultados tiene su origen en el margen bruto, el cual pasó de 13,23% en el 2012 a 12,74% en el año 2013, con una disminución de aproximadamente cincuenta puntos básicos, lo cual tiene influencia en el incremento de las importaciones de leche proveniente de los Estados Unidos (figura 1); dada la escasa producción local a causa de la crisis del sector lechero, el cual además de las informalidades que son constantes en este sector, también sufrió por el paro agrario llevado a cabo en el año 2013.

Tabla 4. Márgenes de Colanta 2009-2016

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Margen del EBITDA	0,28%	0,74%	1,42%	1,07%	0,51%	1,37%	0,58%	1,03%
Margen bruto	11,55%	11,66%	12,51%	13,23%	12,74%	14,15%	14,00%	15,15%
Margen operacional	0,04%	0,45%	1,26%	0,97%	0,42%	1,28%	0,58%	1,03%
Margen neto	0,34%	0,59%	1,15%	1,08%	0,46%	1,13%	0,56%	0,82%

Fuente: elaboración propia

El precio del dólar es otro de los temas relevantes en el análisis de la situación financiera después de la firma del TLC, ya que pasó de \$1.942 a principios de 2013 a \$1.768 a finales del mismo año (tabla 5). Dicha devaluación de la moneda colombiana afecta a los exportadores, entre ellos a Colanta, quien es el principal exportador de productos lácteos en Colombia. La disminución de la tasa de cambio, a su vez beneficia a los importadores, lo que dificulta la situación de las empresas nacionales, ya que en muchos casos deben competir con precios más bajos.

Tabla 5 Precio histórico del dólar 2009-2016

Año	Precio del dólar*
2009	\$ 2.243,59
2010	\$ 2.044,23
2011	\$ 1.913,98
2012	\$ 1.942,70
2013	\$ 1.768,23
2014	\$ 1.926,83
2015	\$ 2.392,46
2016	\$ 3.149,47

Nota: *los precios corresponden al 1 de enero de cada año, fecha elegida al azar por las autoras. Fuente: elaboración propia con base en la TRM histórica del Banco de la República

En el caso de Colanta, vale la pena destacar que el impacto de la variación en el precio del dólar no fue significativo, ya que sus principales indicadores se mantuvieron estables al igual que los márgenes, el bajo efecto se produce porque la mayoría de las ventas son locales, como se observa en la tabla 6. Se destaca que a partir

del año 2013 las exportaciones sufrieron un aumento de 90,84 puntos porcentuales respecto al año anterior, en el cual entró en vigencia el TLC (tabla 2), lo que demuestra el gran trabajo que se ha hecho en la compañía para mantenerla consolidada en un mercado que cada vez se pone más competitivo y difícil.

Tabla 6. Participación de las exportaciones en los ingresos

Participación de las Exportaciones y las Ventas Nacionales del total de Los Ingresos de COLANTA								
	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Exportaciones	5,839,127	5,296,775	5,792,610	2,594,336	28,307,742	19,230,814	56,578,359	1,760,121
Ventas Nacionales	1,346,052,225	1,501,964,001	1,641,043,135	1,670,298,604	1,781,308,805	1,852,905,321	1,964,636,994	2,064,187,803
Total	1,351,891,352	1,507,260,776	1,646,835,745	1,672,892,940	1,809,616,547	1,872,136,135	2,021,215,353	2,065,947,924
Exportaciones	0.43%	0.35%	0.35%	0.16%	1.6%	1.0%	2.8%	0.09%
Ventas Nacionales	99.57%	99.65%	99.65%	99.84%	98.44%	98.97%	97.20%	99.91%

Nota: cifras expresadas en miles de pesos colombianos. Fuente: elaboración propia con base en los estados financieros de Colanta

Las exportaciones de Colanta del año 2016 sufrieron una fuerte y muy significativa caída respecto al año 2015. En el informe anual de 2016, la Cooperativa evidencia lo siguiente:

Las ventas netas en 2016 crecieron un 2,2%, un 6% menos al presupuestado. Este resultado se vio afectado principalmente por la disminución en las exportaciones que, en el año 2015, representó \$54.000 millones en ventas de leche en polvo que se enviaron a Venezuela. Para el 2016 no hubo oportunidades de negocio con ese país por su grave situación económica y las limitaciones comerciales, que no permitió que este mercado pudiera ser abastecido, lo que fue tradicional para Colanta por muchos años (Colanta, 2017, p. 32.)

En el año 2013 se observa una disminución del capital de trabajo de la compañía, el cual pasó de 173.000 millones en 2012 a 135.000 millones. Previo al TLC, el promedio del capital de trabajo era de 135 mil millones, posteriormente aumentó a un promedio de 159 mil millones, lo cual da pie a afirmar que después del tratado la Cooperativa cuenta con más capacidad para realizar inversiones temporales; a su vez, se observa un EBITDA de casi 3.000 millones más alto (ver tabla 4) y los aumentos en los flujos de caja libre (tabla 7) son un indicio de generación de valor y de crecimiento de la empresa a nivel operativo, a partir de la implementación del Tratado en el año 2012.

Tabla 7. Flujo de caja libre a partir de la utilidad operacional

FLUJO DE CAJA LIBRE OPERACIONAL								
		2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
(=)	Utilidad operacional	6.732.098	20.783.921	16.239.597	7.600.198	23.886.683	11.762.377	21.353.623
(+)	Depreciación y amortización	14.478.355	18.406.284	19.343.897	18.205.013	18.490.172	18.987.312	16.066.059
(+)	Gasto provisiones operativa	(476.660)	524.641	364.802	(803.089)	(2.143.262)	2.294.097	1.903.835
(=)	FLUJO DE CAJA BRUTO -FCB-	20.733.793	39.714.846	35.948.296	25.002.122	40.233.593	33.043.786	39.323.517
(+/-)	Variación del KTNO	(27.668.117)	(2.747.096)	49.749.445	(38.719.004)	35.711.834	495.564	39.725.601
(+/-)	Inversión en ANOCO (CAPEX)	(30.530.386)	(18.683.775)	(17.935.314)	(21.483.902)	(36.810.380)	(40.772.474)	(34.864.087)
(=)	Flujo de Caja Libre Operacional -FCLO-	(37.464.710)	18.283.975	67.762.427	(35.200.784)	39.135.047	(7.233.124)	44.185.031

Fuente: elaboración propia

De acuerdo con las cifras observadas en el flujo de caja libre, a partir de 2012 la empresa presenta una capacidad adecuada para generar caja disponible para el pago de aquellos que suministran financiación a la empresa, es decir, para las deudas adquiridas, con el fin de financiar la empresa o para reinvertir en la misma; y aunque en los años 2013 y 2015 su flujo de caja no arrojó buenos resultados, esto no le ha impedido seguir trabajando y mejorando sus resultados en los siguientes años. Según el informe de gestión de 2016 de Colanta, dicho año fue un gran desafío por situaciones como la falta de abastecimiento al mercado venezolano y *aun así pudo obtener resultados que le permitieran financiar sus operaciones, lo que demuestra la gran versatilidad y la capacidad de reacción que tiene la Cooperativa para enfrentar esa clase de situaciones.*

Para el año 2013 se observa que el capital de trabajo neto operativo se consume los beneficios generados por el flujo de caja bruto, situación que no se presentaba desde el 2010, en este último año mencionado, de plena implementación del acuerdo, fue necesario sacrificar liquidez, para poder cumplir con los recursos necesarios para llevar a cabo la operación, este suceso se encuentra directamente relacionado con las situaciones anteriormente mencionadas como el aumento del dólar, el aumento de las importaciones y factores externos como el paro agrario y el clima, lo cual en otros términos, generó un uso mayor de recursos para llevar a cabo la operación y poder cumplir con las demandas de producto a nivel local e internacional. Para los años 2014, 2015 y 2016 se observan variaciones de KTNO positivo, por lo que se entiende que la actividad operativa se pudo sostener gracias a los resultados, que fueron superiores al año 2013.

En el flujo de caja bruto se observa como después del año 2013 se han logrado obtener mejores resultados, lo cual ha posibilitado aumentar la inversión en activos fijos operativos a largo plazo, con miras a incrementar la productividad en el corto y largo plazo disminuyendo inclusive los niveles promedio de endeudamiento con terceros, el cual para el periodo comprendido entre los años 2009-2012 correspondía a un 45,85% en promedio, y para los 4 años posteriores bajó a un 42,54% (tabla 8). Ello da cuenta de que los años post implementación del tratado han sido positivos a nivel de generación de caja.

Tabla 8. Endeudamiento de Colanta

Años	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Endeudamiento	50,77%	48,11%	39,94%	44,56%	41,87%	38,94%	44,21%	45,15%
Promedio	45,85%				42,54%			

Fuente: elaboración propia

Lo anterior concuerda con los resultados del análisis de la prueba ácida de la compañía, en la que se muestra que la liquidez de la Cooperativa ha venido decayendo desde 2013 (tabla 3), esto se explica en gran parte a que Colanta ha optado por aumentar su inversión en activos fijos, dada la necesidad de acrecer la eficiencia y la productividad como estrategia para optimizar recursos de corto plazo.

A pesar de que las importaciones de productos lácteos a Colombia aumentaron según las declaraciones de Asoleche (Betancur Restrepo, 2016) parr. 12, Colanta cuenta con diversos mercados a los cuales exporta, esto le permitió mantener un buen desempeño en los años siguientes al inicio del TLC, generando valor agregado a la empresa como se puede percibir en los flujos de caja libre, los cuales le permiten soportar sus obligaciones con los terceros que están financiando la empresa.

Conclusiones

En cuanto a los márgenes provenientes del estado de resultados de Colanta, tanto como sus indicadores de liquidez y endeudamiento, no se observa un comportamiento que permita obtener conclusiones significativas, excepto en el margen bruto, el cual ha mostrado una tendencia al aumento en los años posteriores a la implementación del Tratado, esto debido a la combinación entre mayores exportaciones presentadas hasta el 2015 y la compra de materia prima, principalmente a los EE. UU., la cual, a niveles de costos, sale a precios más bajos dada la tecnología y los subsidios con los que cuentan los productores extranjeros.

Ahora bien, aunque en el 2016 las exportaciones de la Cooperativa sufrieron una fuerte caída debido al mercado venezolano, esto no fue impedimento para que sus ventas netas de ese año presentaran un leve incremento, de resto los ratios obtenidos año tras año dificultan el análisis; parece entonces que el hecho de que se presente el TLC con EE. UU. no ha generado impactos significativos en el desempeño financiero de la empresa, debido a que Colanta ha logrado diversificar sus líneas de producción para no depender de unos pocos productos para ofrecer en el mercado local y del exterior.

El impacto financiero del TLC firmado entre Colombia y Estados Unidos no fue relevante para la empresa Colanta, ya que a pesar del temor previo que existía en el sector de productores de lácteos, la compañía planeó cuidadosamente las mejores alternativas para enfrentar la entrada en vigencia del acuerdo comercial. Entre sus opciones, la principal fue fortalecer otras líneas de producción diferentes a los lácteos, como lo es la carne, logrando mantener una tendencia al aumento en sus ventas en los periodos comprendidos entre el 2009 y el 2016. Colanta ofrece también productos para la tierra, los refrescos y de panadería, entre otros que afectaron la composición de sus ingresos, debido al incremento en sus ventas y al aumento de estos en la participación de las ventas netas totales en los últimos cuatro años. Además, Colanta (2017) expuso en su informe anual de 2016 ser una empresa cuyas importaciones son mayores a las exportaciones, lo cual coincide con el comportamiento general de importaciones y exportaciones de productos lácteos.

El poco impacto del TLC con Estados Unidos en Colanta, también se debe a que, aunque esta exporta a dicho país, su ingreso es relativamente bajo frente al total de ingresos de la compañía. En consecuencia, la larga tradición y fuerte consolidación de la empresa en el mercado colombiano ha hecho que este acuerdo no impacte de forma significativa su desempeño.

La cooperativa, desde el año 2009 al 2011, mostró un comportamiento creciente en su utilidad neta, pero a partir de 2012 se frenó este crecimiento y presentó inestabilidad en la misma, lo cual no significa que Colanta este presentando problemas que pongan en riesgo la generación de excedentes o que impidan que siga creciendo como lo ha hecho en los últimos años.

Es notorio el esfuerzo realizado con el fin de recibir el menor impacto posible como consecuencia de la firma del Tratado, y dicho esfuerzo se ve reflejado en la estabilidad que presentan los indicadores de la compañía. Indicadores como la prueba ácida o el KTNO se encuentran bastante estables, lo que es un signo de confiabilidad y que permitirá que la empresa siga creciendo a un ritmo constante.

Todo lo anterior muestra el arduo trabajo que se ha tenido que realizar dentro de las empresas en Colombia debido a la firma del TLC con Estados Unidos. Se evidencia que Colanta enfrentó retos como (i) la inundación lechera extranjera, (ii) fenómenos climáticos que disminuyeron su producción anual de leche y por lo cual tuvo que importar, y (iii) factores como la producción excesiva de leche, lo que en ocasiones llevó a regalarla o hasta dejarla perder porque su capacidad estaba al límite; aun así, Colanta pudo presentar buenos resultados año tras año, un constante crecimiento de la compañía y mostrar una buena gestión y capacidad de respuesta antes dichas dificultades. Para seguir con ese buen desempeño y esa capacidad de adaptación, la Cooperativa tendrá que estar muy atenta a los mensajes del entorno económico, toda vez que la entrada de leche externa puede desdibujar su operación y hacer que el mercado local de lácteos caiga, en detrimento de la producción del país en este rubro económico.

Finalmente, a partir de lo presentado en este artículo, pueden surgir trabajos de investigación que permitan analizar detalladamente el comportamiento de elementos como los inventarios a partir de la entrada en vigencia del TLC con Estados Unidos, ya que se creería que con el acuerdo los insumos necesarios para la producción ingresaron al país a un costo más bajo. También es posible estudiar los sobrecostos que pueden representar factores como el cambio climático, la informalidad, la falta de regulación en el precio de compra de la leche, entre otros.

Conflicto de intereses

Los autores declaran la inexistencia de conflicto de interés con institución o asociación comercial de cualquier índole. Asimismo, la Universidad Católica Luis Amigó no se hace responsable por el manejo de los derechos de autor que los autores hagan en sus artículos, por tanto, la veracidad y completitud de las citas y referencias son responsabilidad de los autores.

Referencias

- Asoleche (2016). *Informalidad Láctea* [Grabado por Asoleche–Audio]. Recuperado de <http://asoleche.org/>
- Bedoya, C. (10 de abril de 1994). Colanta, la lechera exitosa. *El Tiempo*. Recuperado de <http://www.eltiempo.com/archivo/documento/MAM-97984>
- Betancur Restrepo, C. A. (15 de mayo de 2014). Los blancos, grises y negros del sector lácteo a dos años del TLC. *El Mundo.com*. Recuperado de <https://www.elmundo.com/portal/pagina.general.impression.php?idx=236892>
- Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia. (2012). *Cadena Láctea en Antioquia* [Estudios económicos]. Medellín: Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia. Recuperado de http://www.camaramedellin.com.co/site/Portals/0/Documentos/2017/Publicaciones%20regionales/5%20Lacteos_Oct19.pdf
- Cámara de Comercio del Oriente Antioqueño [CCOA]. (2015). *Encadenamiento productivo para el sector lácteo del Oriente antioqueño*. Recuperado de https://www.ccoa.org.co/contenidos/noticias/encadenamiento_productivo_para_el_sector_lacteo_del_orient_antioquenio.pdf
- Cardona Bernal, L. M. (2013). *Brechas competitivas del sector lácteo para exportar* [Trabajo de grado]. Pontificia Universidad Javeriana, Bogotá. Recuperado de <https://repository.javeriana.edu.co/bitstream/handle/10554/10805/CardonaBernalLuisMiguel2013.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

- Castaño, C. E., Vanegas, L. T., y Ospina, F. (2010). Evaluación del desempeño financiero de las regiones en Colombia para el año 2009. *Contaduría Universidad de Antioquia*, (56), 157-181.
- Castaño Ríos, C. E., y Arias Pérez, J. E. (Junio de 2013). Análisis financiero integral de empresas colombianas 2009-2010: Perspectivas de Competitividad Regional. *Revista U.D.C.A Actualidad & Divulgación Científica*, 17(1), 275-284. Recuperado de <http://www.redalyc.org/pdf/2654/265428385006.pdf>
- Colanta. (2010). *Informe de gestión 2009*. Medellín: Colanta. Recuperado de http://biblioteca.colanta.com.co/pmb/opac_css/doc_num.php?explnum_id=447
- Colanta. (2014). *Informe anual 2013*. Medellín: Colanta. Recuperado de http://biblioteca.colanta.com.co/pmb/opac_css/doc_num.php?explnum_id=445
- Colanta. (2016). *52 años de compromiso con la nutrición* [Noticias]. Recuperado de <http://www.colanta.com.co/noticias/historia-de-colanta/>
- Colanta. (2017). *Informe anual 2016*. Medellín: Colanta. Recuperado de http://biblioteca.colanta.com.co/pmb/opac_css/doc_num.php?explnum_id=652
- Connect Americas. (20 de julio de 2016). Los TLC ofrecen ventajas de oro para las pymes. Recuperado de <https://connectamericas.com/es/content/los-tlc-ofrecen-ventajas-de-oro-para-las-pymes>
- Contexto Ganadero. (16 de septiembre de 2015). Importaciones de lácteos a Colombia aumentaron 109% durante 2015. *Contexto Ganadero* Recuperado de <http://www.contextoganadero.com/internacional/importaciones-de-lacteos-colombia-aumentaron-109-durante-2015>
- Correa, J. A., Castaño, C. E., y Mesa, R. J. (2010). Desempeño financiero empresarial en Colombia en 2009: un análisis por sectores. *Perfil de Coyuntura Económica*, (15), 149-170. Recuperado el 25 de Diciembre de 2017
- Dinero. (20 de julio de 2014). Sector lácteo requiere de intervención inmediata. *Dinero*. Recuperado de <http://www.dinero.com/pais/articulo/como-avanza-sector-lacteo-colombia/199090>
- Dinero. (16 de julio de 2015a). ¿Cómo está el sector lechero?: un llamado a mejora. Recuperado de <http://www.dinero.com/economia/articulo/analisis-del-sector-lechero-colombia-2015/211145>
- Dinero. (02 de junio de 2015b). Se mueve el mercado de los lácteos en Colombia. Recuperado de <http://www.dinero.com/edicion-impresa/negocios/articulo/consumo-productos-lacteos-colombia/205416>

- El Espectador. (14 de diciembre de 2016). La incertidumbre del sector lácteo en Colombia. *El Espectador*. Recuperado de <http://www.elespectador.com/noticias/medio-ambiente/incertidumbre-del-sector-lacteo-colombia-articulo-670385>
- El Universal. (07 de agosto de 2016). Colombia: una década y trece Tratados de Libre Comercio. *El Universal*. Recuperado de <http://www.eluniversal.com.co/economica/colombia-una-decada-y-trece-tratados-de-libre-comercio-232355>
- Gallo, G. (27 de septiembre de 2012). Colanta reactivará ventas a Venezuela y exportará más queso a Estados Unidos. *La República*. Recuperado de http://www.larepublica.co/empresas/colanta-reactivar%C3%A1-ventas-venezuela-y-exportar%C3%A1-m%C3%A1s-queso-estados-unidos_21809
- García, L. O. (2009). *Administración financiera. Fundamentos y aplicaciones*. Bogotá, Colombia. Recuperado el 18 de Septiembre de 2017
- Guzmán, D. (2015). *Exportaciones del sector lácteo colombiano: oportunidades en el mercado estadounidense* [Proyecto de grado II]. Cali: Universidad ICESI.
- KienyKe. (7 de Julio de 2013). "La leche ya no es negocio": Colanta. *KienyKe*. Recuperado de <https://www.kienyke.com/historias/la-leche-ya-no-es-negocio-colanta>
- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (2012). *90 preguntas del TLC* [Entrevista virtual]. Recuperado de http://www.mincit.gov.co/publicaciones/2818/90_preguntas_del_tlc
- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (2017). *Comercio exterior colombiano: Seguimiento a los acuerdos comerciales*. Recuperado de http://www.mincit.gov.co/loader.php?lServicio=Documentos&lFuncion=verPdf&id=77757&name=OEE_-_LVH_Seguimiento_AV_sep-oct_2017.pdf&prefijo=file
- Montaño, C. L. (11 de mayo de 2015). Análisis/El impacto del TLC con Estados Unidos. *Portafolio*. Recuperado de <http://www.portafolio.co/economia/finanzas/analisis-impacto-tlc-estados-unidos-25332>
- Moreno Piraquive, A. (2005). *Una mirada al TLC: preparados o preocupados*. Bogotá: Mira.
- Navarro, J. D. (24 de noviembre de 2016). Análisis financiero. *ABCFinanzas.com*. Recuperado de <https://www.abcfinaanzas.com/administracion-financiera/analisis-financiero>
- Palacios, A. (2017a). Actualidad del sector lácteo colombiano. *Asoleche*. Recuperado de <http://asoleche.org/2017/08/22/comercio-exterior-lacteo/>

- Palacios, A. (2017b). Comercio exterior lácteo. *Asoleche*. Recuperado de <http://asoleche.org/2017/08/22/comercio-exterior-lacteo/>
- Pinto, A. (22 de septiembre de 2017). Sector lechero en Colombia: potencial desperdiciado. *ANeIA*. Recuperado de <https://agronegocios.uniandes.edu.co/2017/09/22/sector-lechero-en-colombia-potencial-desperdiciado/>
- Portafolio. (14 de mayo de 2012). Productos colombianos que se benefician del TLC con EE.UU. Recuperado de <http://www.portafolio.co/economia/finanzas/productos-colombianos-benefician-tlc-ee-uu-103494>
- Sandoval Duarte, H. (25 de abril de 2012). Colanta no teme al libre comercio. *El Espectador*. Recuperado de <https://www.elespectador.com/noticias/economia/colanta-no-teme-al-libre-comercio-articulo-341507>
- Santana Pilataxi, M. F. (2016). *Análisis de las ventajas y desventajas de la firma del tratado de libre comercio de Perú y Colombia países miembros de la CAN con Estados Unidos y su impacto en el comercio exterior ecuatoriano* [Tesis de grado]. Pontificia Universidad Católica del Ecuador, Sede Esmeraldas. Recuperado de <http://repositorio.pucese.edu.ec/bitstream/123456789/640/1/SANTANA%20PILATA%20XIMARIA%20FERNANDA.pdf>
- Superintendencia Financiera de Colombia. (s.f.). *Glosario*. Recuperado de <https://m.superfinanciera.gov.co/jsp/loader.jsf?lServicio=Glosario&lTipo=user&lFuncion=main&letra=l>
- Superintendencia Financiera de Colombia. (s.f.). *Glosario*. Recuperado de <https://m.superfinanciera.gov.co/jsp/loader.jsf?lServicio=Glosario&lTipo=user&lFuncion=main&letra=l>