



MINISTERIO DE AGRICULTURA Y

DESARROLLO RURAL



Cadena Productiva Sábila
C O L O M B I A
www.colombialoe.org

5.- Comercialización

Es el último eslabón y en definitiva el eslabón más importante en cualquier gremio o cadena productiva, dado que posibilita el desarrollo de todos los actores de la cadena anteriores a él.

Es justamente la actual debilidad de este eslabón, proveniente principalmente del poco estudio del mismo, lo que no ha permitido un mayor desarrollo del gremio.

Existe demanda y consumo de insumos de Aloe Vera y de Productos Terminados, como es evidente en el comercio real y se deduce del nivel de importaciones.

La demanda para este consumo está siendo atendida vía importaciones de esta materia prima, o de productos terminados.

En el caso de las importaciones de Materia Prima de Aloe Vera, la gran mayoría de los procesadores, laboratorios e incluso los comercializadores de los productos terminados no están encadenados a los cultivadores colombianos.

Entre las razones para que esta desconexión se esté dando está el poco desarrollo del gremio, lo incipiente de los cultivos y lo reciente de los esfuerzos en pro de consolidar una Cadena Nacional Productiva.

Los enormes beneficios en materia de generación de empleo rural, incremento de la rentabilidad del minifundio, sustitución de cultivos ilícitos, sustitución de importaciones, exportaciones e importantes rendimientos económicos, siguen a la espera que en otras regiones y en general en todo el país, se implemente modelos como el antioqueño, donde los cultivadores, beneficiadores, procesadores y comercializadores están íntimamente encadenados y trabajando juntos en pro de esta minicadena regional, lo cual redundará en beneficios para cada uno de los eslabones.

Es oportuno mencionar que gran parte del éxito del modelo antioqueño se debió al oportuno apoyo que en su momento el gobierno regional le brindó a esta minicadena.

Este modelo, con desarrollo y potencial de crecimiento endógeno¹, es perfectamente clonable en otras regiones, como Santanderes y Costa Atlántica.

¹ Mercado Interno.



MINISTERIO DE AGRICULTURA Y

DESARROLLO RURAL



Cadena Productiva Sábila
C O L O M B I A
www.colombialoe.org

Es claro para los especialistas en Penca de Sábila, tanto de la parte agrícola como la industrial que el desarrollo del gremio depende del desarrollo del comercio, el cual puede orientarse a consumo interno o a exportaciones.

5.1.- Modelo Endógeno:

Entiendase como “Modelo Endogeno” para los efectos del presente documento, como los esfuerzos por encontrar canales comerciales al interior del país.

En relación con el consumo interno, es claro que los elevados costos de transporte entre regiones, y las características y exigencias que en materia de tiempo limite para el procesamiento rentable tienen las pencas de sábila cosechadas en determinado region, obliga a que se diseñen, formulen, implementen minicadenas productivas regionales de sábila.

Para mayor claridad, la tecnología de procesamiento utilizada en el país en el momento, sus costos de transporte, la ubicación de los centros industriales, la producción agrícola y los centros de consumo no hacen atractivo desde el punto de vista de retorno de inversiones, cultivar penca de sábila en un lugar para llevarla a procesar a mas de 80 Kilometros de los cultivos.

He allí, entre otras razones, el éxito antioqueño, cultivos asociados a los beneficiadores, procesadores ubicados muy cerca de los cultivos y planta maquiladora de productos terminados insertada dentro de este esquema y el muy oportuno apoyo del gobierno regional.

5.1.- Modelo Exógeno:

Entiendase como “Modelo Endogeno” para los efectos del presente documento, como los esfuerzos por encontrar canales comerciales hacia el exterior del país.

En cuanto a la clara vocación exportadora, que innegablemente multiplicaría las ventajas y beneficios de esta industria antes citados, el gremio se enfrenta a varios retos antes de dar el paso fuera del territorio nacional.

Pocos Cultivos Establecidos.



MINISTERIO DE AGRICULTURA Y

DESARROLLO RURAL

Como se deduce de la información aportada por la IASC (Capítulo 2), el mercado mundial es de gran magnitud y grandes volúmenes, pero también de productos con valor agregado (ver caso México versus Tailandia).

Colombia, a la fecha, podría establecer y honrar un acuerdo de comercial con un cliente extranjero, interesado en Penca de Sábila fresca (cero agregaciones de valor), dado que puede ofrecer al menos 30 contenedores mensuales.

Esto, si fuera posible de manera rentable reunir toda la penca de sábila cultivada en todas las regiones y acopiarlas en un solo puerto.

De otro lado en atención a los cultivos maduros en Atlántico y Magdalena, por alguno de los puertos de la Costa Atlántica se podrían exportar 11 contenedores al mes.

En atención a los cultivos maduros que existen en Cauca y Valle del Cauca, por Buenaventura, en el pacífico, donde está el mayor mercado comprador (Bloque Asia Pacífico), se podría exportar 2 contenedores, en realidad muy pocos como para que un comprador (como el bloque Asia Pacífico), muestre interés.

No se puede perder de vista que, la Penca de Sábila, en al menos un 45% es Gel y este a su vez en al menos un 99.5% es agua, ósea un (1) kilo de Penca de Sábila fresca es al menos 44% agua. Es poco probable que cliente extranjero alguno se interese por comprar "agua". En efecto, las importaciones que se hacen de este insumo son mayormente en polvo, así lo es también, mayormente el comercio internacional del mismo.

Poca o ninguna capacidad para agregar valor a la Penca de Sábila fresca.

El poco desarrollo del eslabón transformador, condena a los cultivadores a agregar poco o ningún valor a su esfuerzo, y lo coloca a competir en el mercado de los commodities, quedando a merced de la especulación y de quienes ostentan hoy día poder de mercado, en su mayoría intermediarios entre estos y los compradores.

Así las cosas, el gremio podría estar atrapado en un círculo vicioso en donde; el mercado y la posibilidad de agregar valor le es esquivo dado que no existen suficientes cultivos y cadenas productivas regionales en marcha, y no existen suficientes cultivos y cadenas productivas en marcha, por pocas o ninguna



Cadena Productiva Sábila
C O L O M B I A
www.colombialoe.org



MINISTERIO DE AGRICULTURA Y

DESARROLLO RURAL

posibilidad de agregar valor de manera que se pueda acceder competitivamente al mercado.



Cadena Productiva Sábila
C O L O M B I A
www.colombialoe.org

Este engranaje registra oportunidades de mejoramiento en:

- Fomentar el cultivo.
- Fomentar el procesamiento y la agregación de valor.
- Conectar a productores con demandantes.
- Fomentar el comercio.
- Fomentar consumo.
- Fomentar Investigación.

Todo lo anterior dentro de un modelo correctamente encadenado.

La comercialización es uno de los temas más sensibles para el gremio sabilero, tal como se expone y deduce en el aparte de estadísticas de cultivo en Colombia, existe un importante lucro cesante dado que aproximadamente el 75% de la Penca de Sábila que se cultiva en el país no esta siendo comercializada. Esta materia prima se encuentra en los cultivos a espera de ser vinculada a Cadenas Productivas.

Es claro que existe demanda de Aloe Vera en el país, así se deduce no solo de hacer una breve inspección al universo de cosméticos, productos de aseo personal, aseo domestico, papeles, pañales, suplementos alimenticios, medicamentos de venta libre; sino luego de ahondar en las importaciones que empresas pertenecientes a las citadas industrias hacen anualmente de este insumo para convertirlo en productos terminados para distribuirlo y/o venderlo en variados canales de comercialización.

Una pequeña muestra de empresas y/o laboratorios, nacionales o extranjeras, con sede en Colombia que registran al menos un producto en donde el Aloe Vera participa principal o complementariamente, dándole efecto diferenciador y publicitario son:

Gillete de Palomolive en Palmira, Cali
Laboratorio Dinamis en Medellín
Laboratorio Inali en Cali
Laboratorio Basic Farm de Bogota
Helena rubenstein en Belen, Medellín
Laboratorio Cero en Medellín
Laboratorio Funat en Itagui, Medellín
Laboratorio Recamier Ltda. En Cali



MINISTERIO DE AGRICULTURA Y

DESARROLLO RURAL

Fiamme SA, Santa Fe de Bogota

Unilever Andino SA, ubicada en Bogota

Laboratorios Vida, en Cali.



Cadena Productiva Sábila
C O L O M B I A
www.colombialoe.org

Sin embargo la lista de empresas que de manera general y a algún título transforman y/o comercializan productos con parcial o marginal participación de Gel o Aloína u otra materia prima básica de Aloe Vera, son:

ABBOT, ANDIAN, ARTIBEL SILUETA, B. ALTNAN, BARDOT, BEIERRSDORF, BERMON, BERNA, BETAMEDICAL, BIOGEN, BIONATURAL, BLAIMAR, BOERING, BONNIE JANMEL, BRISTOL MEYER SCRIB, CAPILL FRANCE, CHALVER, COLGATE
PALMOLIVE, COLMETIK, CYTEC, ESKO, FARMA DE COLOMBIA, FARMACOL, FIAMME, GEN FAR, GHEM, GILLETE, HAMMELIS, HARTUNG, HILDA STRAUSS, HOECHST, INEXTRA, IVILINE, LEDMAR, LENA PINZON, JAR, J.G.B., JONSON & JONSON, JOLIE DE VOGUE, KERLEY, LABFARVE, LABONIS, LA ROSE, LEHIT, LISHA, LISTER, LLOREDA GRASAS, LUZZETE, MARBELLINE, MARCEL FRANCE, MARICEL, MEDICK, MEDIHEALTH, NOVAFARMA, ORVIFARMA, PELGUR, PREBEL, PRONABELL, RECAMIER, RONVAL, SABINE, SCHERING PLOUGH, SMART, SPAISONS, STIEFEL DE COLOMBIA, TECNOQUIMICAS, VARELA, VENUS, WARNER LAMBERS, WELLA BELONDA, WHITE AND ROBINS, YAMILE HOMAR, MERCANTIL DE BELLEZA, NATURCOL.