

EL TLC SUS EFECTOS EN EL AGRO COLOMBIANO

**DEISSY LORENA PRECIADO
PEDRO ANTONIO BONILLA CORDERO**

**UNIVERSIDAD LIBRE
FACULTAD DE DERECHO
INVESTIGACION V
BOGOTA D.C
AÑO 2008**

EL TLC SUS EFECTOS EN EL AGRO COLOMBIANO

DEISSY LORENA PRECIADO SIERRA

COD. 41021294

PEDRO ANTONIO BONILLA CORDERO

COD. 410331207

ASESOR

DR. RAUL GERARDO CAÑON SUAREZ

**UNIVERSIDAD LIBRE
FACULTAD DE DERECHO
INVESTIGACION V
BOGOTA D.C
AÑO 2008**

CONTENIDO

	Pág.
INTRODUCCION	5
JUSTIFICACION	6
OBJETIVOS	6
OBJETIVO GENERAL	6
OBJETIVO ESPECIFICO	6
CAPITULO I	
CONCEPTO TLC	7
1. PRINCIPALES OBJETIVOS DEL TLC	10
1.2 COMO SE COMPONE EL TLC COLOMBIA –U.S.A	11
1.3 TEMAS MAS DESTACADOS DENTRO DEL TLC	12
1.3.1 Medidas sanitarias y fitosanitarias	12
1.3.2 Reglas de origen	13
1.3.3 Solución de diferencias	13
1.4 T. L. C. FIRMADOS POR COLOMBIA	14
1.5 TLC CON ESTADOS UNIDOS	15
CAPITULO II	
COSTOS DE PRODUCCION DE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS AGRARIOS DE COLOMBIA QUE SON MATERIA DE NEGOCIACION EN EL TLC	17
1. ARROZ	17
1.1 ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN DE FEDEARROZ	18
1.2 Arroz Riego	19
1.2.1 ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN DE IICA – MINISTERIO DE AGRICULTURA – CORPOICA – SAC	26
1.2.2. ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN DE BANCO AGRARIO	27
2.CAÑA DE AZÚCAR	29
3. MAÍZ AMARILLO	35
3.1 RECOMENDACIONES TECNOLÓGICAS PARA MEJORAR LA COMPETITIVIDAD	38
4. EL ALGODÓN	41
4.1 Producción algodón IICA	42
4.2 ENCUESTAS DE COSTOS DE PRODUCCIÓN DE ALGODÓN	43

4.3 COMPARACION DE LOS COSTOS DE PRODUCCION DE ALGODÓN TOLIMA, HUILA, META, CORDOBA, SUCRE Y EE.UU	48
4.4 OPORTUNIDADES TECNOLÓGICAS DE MEJORAMIENTO DE LA COMPETITIVIDAD	50
5. TABACO	52
5.1 Comentarios Sobre los Talleres Realizados en el Departamento de Santander	52
5.1.1 Financiación de infraestructura y equipos	54
5.2 Tabaco Rubio – Burley	55
5.2.1 Tabaco Negro en Santander	57
5.2.2. COSTOS DE PRODUCCIÓN DE TABACO RUBIO (BURLEY) EN ESTADO UNIDOS	58
5.2.3 Otros Semilla + Vivero	60
5.3 OPORTUNIDADES TECNOLÓGICAS PARA MEJORAR LA COMPETITIVIDAD	60
6. SOYA	63
6.1 VALIDACIÓN DE LOS COSTOS DE PRODUCCIÓN DE SOYA	64
6.2 COMPARATIVO DE COSTOS DE PRODUCCIÓN EN COLOMBIA FRENTE A LOS DE ESTADOS UNIDOS	66
6.3 RECOMENDACIONES TECNOLÓGICAS PARA MEJORAR LA COMPETITIVIDA	68
CAPITULO III	
CARACTERIZACIÓN DE PRODUCTOS AGROPECUARIOS: SITUACIÓN ACTUAL Y POSIBLES IMPACTOS DE DESGRAVACIÓN	70
1. Los instrumentos de estabilización	72
1.2 Cálculo de impacto	73
1.3 Sustitución de cultivos	74
2. LA COMPETITIVIDAD EN EL SECTOR RURAL	75
2.1 Aproximación al Concepto de Competitividad	77
2.2. El Marco Orientador de la Caracterización	80
2.3 Criterios Técnicos Utilizados	81
2.4 Elementos Comunes al Desempeño de la Actividad Agropecuaria	83
CAPITULO IV	
COMERCIO BILATERAL AGROPECUARIO ENTRE COLOMBIA Y EE:UU	86
1. ALGUNOS INDICADORES DE LA ECONOMÍA AGRÍCOLA ESTADOUNIDENSE	87
2. CARACTERÍSTICAS DE LA RELACIÓN COMERCIAL CON EE.UU ..	88
3. Importaciones de Colombia desde Estados Unidos	
	92

CAPITULO V

POSICION DE LOS PRINCIPALES SECTORES DEL AGRO

COLOMBIANO	97
1. Fedearroz	97
2. FENALCE	103
3. FEDERACION NACIONAL DE CAFETEROS DE COLOMBIA	106
Conclusiones	113
Bibliografía	114
Anexos	116

INTRODUCCION

Colombia se encuentra en estos momentos gestionando todos aquellos mecanismos que sea necesarios para lograr que se apruebe el (TLC) Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos, el cual en estos momentos se encuentra en el punto mas neurálgico de las negociaciones puesto que no hay acuerdo entre los congresistas Norte Americanos el cual en su mayoría pertenecen al partido demócrata, quienes son muy renuentes a aprobar este tipo de acuerdos.

Aunque las negociaciones del TLC con Estados Unidos, desde comienzo ha tenido grandes tropiezos y es que en cuanto al tema agrícola las partes han mantenido grandes divergencias pues cada Nación quiere ante todo proteger su agricultura y mas en el caso Colombiano cuando en gran medida su economía se basa el en este rublo.

Las negociaciones finales del TLC terminaron el pasado mes de julio pues se pensaba que la negociación en gran parte ya se encontraba concretada, lo cual resulta falso pues parece que este proceso el de cerrar el acuerdo comercial ha entrado en una fase de congelamiento.

JUSTIFICACION

EL Tratado de Libre Comercio Colombia -- Estados Unidos ha suscitado en el pueblo Colombiano una serie de interrogantes y de dudas respecto de sus posibles efectos de este, y cada sector económico mira con recelo los posibles beneficios o consecuencias económicas negativas, en especial lo referente a la agricultura de nuestro país.

El TLC representa un gran reto para el gobierno Colombiano y es incuestionable de que posible entrada en vigencia o mejor los acuerdos celebrados acarrearán una serie de hechos que dependiendo de lo acordado por las partes se puedan evaluar como positivos o negativos para el agricultor colombiano.

La gran preocupación de los agricultores colombianos son las desventajas que se tienen frente a los agricultores americanos, por cuanto ellos cuentan con subsidios que sin ninguna duda amortiguan una eventual pérdida, sin dejar de lado también la asistencia técnica con que cuentan que les garantiza una mayor calidad y competitividad.

Este proyecto de investigación se propone exponer los posibles beneficios y desde luego también los aspectos negativos que pueden llegar a repercutir si se aprueba el Tratado de libre Comercio, respecto de la agricultura, la cual representa uno de los rubros más importantes de nuestra economía.

OBJETIVOS

OBJETIVO GENERAL

Establecer los posibles efectos del TLC en el agro Colombiano si se llevase a cabo su aprobación, de la misma manera prever sus posibles consecuencias en la economía colombiana.

OBJETIVO ESPECIFICOS

- Ubicar las distintas participaciones de la población agrícola en defensa de sus derechos para que no les sean vulnerados mientras suscitan las negociaciones del TLC.
- Determinar el impacto que produce la distribución de riqueza entre los pequeños y medianos agricultores al igual el equilibrio entre las regiones con mayor capacidad de producción agrícola antes y después de la aprobación del TLC.
- Establecer posibles bases para la protección del agro colombiano, justamente los agricultores nacionales a causa del ingreso exagerado de productos Estadounidenses.

CAPITULO I

CONCEPTO DE TLC

TLC son las iniciales o la abreviatura con que se conoce un Tratado de Libre Comercio. Se trata de un convenio entre dos o más países a través del cual éstos acuerdan unas normas para facilitar el comercio entre ellos, de tal manera que sus productos y servicios puedan intercambiarse con mayor libertad.

En un TLC se incluyen muchos temas, teniendo en cuenta diversos aspectos que pueden afectar el comercio entre los países que lo firman, siempre con el objetivo de facilitar el intercambio comercial y siempre respetando los derechos y principios consagrados en la Constitución o marco legal de cada Estado.

Los tratados de libre comercio no están sometidos a término. Es decir, 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 tratado.

Los tratados de libre comercio son importantes pues se constituyen en un medio eficaz para garantizar el acceso de productos a los mercados externos, de una forma más fácil y sin barreras. Además, permiten que aumente la

¹comercialización de productos nacionales, se genere más empleo, se modernice el aparato productivo, mejore el bienestar de la población y se promueva la creación de nuevas empresas por parte de inversionistas nacionales y extranjeros. Pero además el comercio sirve para abaratar los precios que paga el consumidor por los productos que no se producen en el país.

Formalmente, el TLC se propone la ampliación de mercado de los participantes mediante la eliminación de los derechos arancelarios y cargas que afecten las exportaciones e importaciones. En igual sentido busca la eliminación de las barreras no arancelarias, la liberalización en materia comercial y de subsidios a las exportaciones agrícolas, la reestructuración de las reglas y procedimientos aduanales para agilizar el paso de las mercancías y unificar las normas fitosanitarias y de otra índole. Sin embargo, esto no es igual para ambas partes, en el caso del TLC EUCA, los Estados Unidos conservan intactos las medidas protectoras y subsidios a sus agricultores mientras los centroamericanos deberán dejar a los suyos desprotegidos.

Se debe tener claridad que firmar el TLC con Estados Unidos no es obligatorio. Si el gobierno colombiano lo está negociando es porque está convencido de sus bondades para la economía del país y el bienestar de sus habitantes, pero si el texto a que se llegue no resulta satisfactorio para los intereses nacionales, no se firmará. EL TLC SÓLO SE FIRMARÁ SI RESULTA CONVENIENTE PARA EL PAÍS.

El TLC se negocia entre Estados soberanos e independientes, en pie de igualdad. Se hacen concesiones mutuas, pero se busca siempre defender y sacar adelante los intereses nacionales. A pesar del mayor peso económico de Estados Unidos

¹ TANGARIFE TORRES, TLC con Estados Unidos, fundamento jurídico de la negociación, Editorial Edición 2004, Capítulo II fundamentos constitucionales para la negociación del TLC con Estados Unidos, p 256.

frente a Colombia, jurídicamente somos sujetos equivalentes y como tales negociamos.

Aunque este Tratado se considera en gran parte como la posible receta, pero no toda. El TLC solamente no es suficiente para incentivar el crecimiento de la economía colombiana, pero sí es una herramienta fundamental para lograrlo, la cual debe unirse a otros programas y estrategias para mejorar nuestra infraestructura productiva, aumentar la competitividad, y controlar y hacer más eficiente el gasto público.

El objetivo es llevar al país a tasas de crecimiento anuales superiores al 5% (hoy por hoy estamos creciendo al 4%) que permitan disminuir sustancialmente el desempleo, aumentar el gasto social y mejorar la calidad de vida de todos los colombianos.

Cabe aclarar que dentro de las negociaciones del TLC sólo se negocian temas de intercambio comercial y de estímulo y protección de las inversiones, y otros relacionados, como la protección de la propiedad intelectual.

NO SE NEGOCIAN temas que no están en el ámbito del comercio, como la seguridad nacional, la soberanía y la integridad territorial.

NO SE MODIFICA el régimen de autonomía territorial de los pueblos indígenas y las comunidades afrocolombianas establecido en la Constitución, ni ningún otro derecho consagrado en ésta.

Ahora en lo que se refiere al tema agrario debe quedar muy claro que el gobierno colombiano sólo suscribirá el TLC si está convencido de que sus normas favorecerán la economía colombiana en su conjunto, incluyendo, por supuesto, el sector agrario.

Todos los esfuerzos desplegados se enfocan en lograr un TLC donde se permita a los productos colombianos entrar sin barreras arancelarias ni de cualquier otro tipo al inmenso mercado estadounidense, y en el que se proteja también a los productos más sensibles a la competencia de este país, para ²darles el tiempo necesario para ajustarse, sin generar un perjuicio a la actividad agrícola o pecuaria.

Si lo anterior se logra, se firmará el TLC. De lo contrario, no. Por supuesto, el escenario ideal es que se alcance un acuerdo favorable, porque, si esto no pasa, los productos colombianos no tendrán acceso preferencial a los Estados Unidos, en tanto otros, como los mexicanos, chilenos, dominicanos y centroamericanos, sí.

1. PRINCIPALES OBJETIVOS DE LAS NEGOCIACIONES DEL TLC

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 nuestros productos y servicios en el exterior, tanto a nivel de número y cantidad como de países destino. En particular, esperamos poder 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

² CHERVIAK, Carlos y CELAYA, Darío. Los cancilleres de la globalización el desafío de “Coggionorse”, <http://aeaep.org.ar/Data>.

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. Igualmente, 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 (con el fin de incentivar la producción de bienes, servicios y creaciones artísticas y literarias en Colombia), pero sin comprometer la salud de la población ni la posibilidad de contar con medicamentos y otros productos a precios accesibles para el público. Igualmente, se negocian limitaciones y excepciones a los derechos de propiedad intelectual.

Generar condiciones que logren mayores transferencias de nuevas tecnologías de otros países.

Diseñar un sistema efectivo para la solución de las controversias que surjan con ocasión del tratado.

1.2 COMO SE COMPONE EL TLC COLOMBIA – USA

En su texto final el TLC se conforma por XXIII capítulos en los cuales cada uno se refiere en particular a cada aspecto de negociación en su área la cual a su vez se subdivide y desde luego que en uno de estos capítulos se encuentra incluido el tema de desarrollo de este trabajo los productos agrarios colombianos

Básicamente el TLC está formado por capítulos. Unos están relacionados con el acceso a los mercados y con sectores específicos, y otros a las normas bajo las cuales se va a dar ese comercio entre los países.

Así, los capítulos son:

Las condiciones de entrada y salida de bienes, de servicios y de capital, con cronogramas de desgravación y disciplinas.

³La lista de servicios profesionales de las comunicaciones y financieros, que también se negocian, y las condiciones de acceso de los servicios en un país o en otro, en estos sectores.

Las condiciones sobre inversión.

Propiedad intelectual y tecnología.

Solución de diferencias.

Las garantías de un estado de derecho.

Herramientas para garantizar el comercio justo. Son los capítulos del medio ambiente y laboral, que consagran la obligación de cumplir con la legislación interna de cada país. No se trata de tener un estándar internacional, sino la obligación de cumplir con la ley colombiana. Si un país hace un reiterado incumplimiento de su propia legislación, puede ser sujeto de una demanda. La consecuencia es una multa que se destina a proyectos que mejoren las condiciones ambientales o laborales.

³ CANO Carlos Gustavo, La Agricultura de Colombia en el TLC , Universidad Sergio Arboleda, Edición 2004, Pag 34.

1.3 TEMAS MAS DESTACADOS DENTRO DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO

1.3.1 Medidas sanitarias y fitosanitarias

Las medidas sanitarias y fitosanitarias son el principal obstáculo para que los productos agrícolas colombianos ingresen a Estados Unidos. Su objetivo es proteger la vida de las plantas, los animales y las personas, pero a veces ⁴pueden ser usadas para evitar el ingreso de ciertos productos a un mercado, y para lograr demostrar que cierto producto agrícola o animal no es nocivo, es necesario realizar un largo procedimiento que no siempre da buenos resultados. Para evitar esto, los gobiernos acordaron crear un comité formado por funcionarios de ambos países encargados de hacerle seguimiento a cada caso hasta que sea resuelto.

Este comité se debe reunir mínimo una vez al año y fue tomado de la experiencia de Estados con México con la cual este país pudo exportar aguacates a Estados Unidos.

1.3.2 Reglas de origen

Todos los productos que lleguen de Colombia a Estados Unidos deben ser colombianos. Estas normas se firman para que no se use a Colombia como un paso para productos de otro país y sean exportados con cero arancel a Estados Unidos, y viceversa.

⁴ MOSCARDI, R, Eduardo, El Agro Colombiano Ante Las Transformaciones de La Economía, efectos sobre la producción del sector agropecuario, Pág. 55. Ministerio de comercio exterior.2006.

Los productos agrícolas no tienen problema, pero en bienes como las confecciones, por ejemplo este tema es fundamental. Los países quedaron por negociar ciertas normas de origen para determinados productos.

1.3.3 Solución de diferencias

Un país puede demandar a otro, ya sea al interior del Tratado de Libre Comercio o en la Organización Mundial del Comercio, pero no puede demandar en los dos.

1.4 TRATADOS DE LIBRE COMERCIO FIRMADOS POR COLOMBIA

Desde hace más de 30 años nuestro país tiene vigente un tratado de liberalización comercial con los otros cuatro países de la Comunidad Andina (Bolivia, Ecuador, Perú y Venezuela) y, recientemente profundizó sus relaciones con los países miembros del MERCOSUR (Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay).

Además, desde hace once años tiene suscrito un acuerdo de libre comercio con Chile y otro con México y Venezuela, en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).

Gracias a estos tratados, hoy los productos colombianos ingresan a todos los países de Suramérica (menos las Guyanas) y a México en condiciones ventajosas de competitividad, sin pagar impuestos o pagando muy pocos, lo que permite que se vendan más.

Además, Colombia hace parte de la Organización Mundial del Comercio, al igual que otros 148 países de todo el mundo. Desde mayo de 2004, Colombia, Ecuador y Perú estamos negociando con Estados Unidos un tratado de libre comercio, TLC, en el que Bolivia participa como país observador. Adicionalmente, todos los

países miembros de la Comunidad Andina, CAN, estamos iniciando negociaciones hacia un TLC con la Unión Europea.

51.5 TLC CON ESTADOS UNIDOS

No debemos olvidar que la mayor economía del mundo y quien lidera este aspecto tan importante son los Estados Unidos por lo tanto para Colombia poder ponerse de frente hacia la realidad de la globalización es sin duda un aspecto a resaltar el que quiera expandir su economía y que mejor oportunidad que llevarlo a cabo con la nación mas fuerte del mundo , ahora hay que ver que es lo que Colombia va ha negociar pues de estos aspectos tan prioritarios va depender le futuro de Colombia en el TLC o sea en la medida de que sus emisarios se propongan realizar una buena negociación se podrá decir si Colombia saldrá beneficiada o si por el contrario resultara perjudicial para la economía colombiana y desde luego su agricultura como se ira a ver afectada, partiendo de la base de que este es un aspecto importante dentro de los rublos que conforma nuestra economía.

Por otra lado se debe observar que de manera unilateral Estados Unidos ha concedido a Colombia, junto con Bolivia, Ecuador y Perú, como un reconocimiento por su lucha contra el narcotráfico, una serie de preferencias arancelarias que les permite a estos países vender determinados productos sin pagar aranceles. Estas preferencias se encuentran contenidas en la Ley de Promoción Comercial Andina y de Erradicación de las Drogas (ATPDEA).

⁵ TANGARIFE TORRES, TLC con Estados Unidos, fundamento jurídico de la negociación, Editorial Edición 2004, Capitulo II fundamentos constitucionales para la negociación del TLC con Estados Unidos, p134.

Aunque este acuerdo llamado el ATPDEA se venció en diciembre del año 2006, así también fue prorrogado por seis meses más con la finalidad de que el TLC fuese firmado a finales de este año, pero como van las cosas se observa de que no va a ser posible y que el acuerdo podrá seguir en firme por un tiempo sin definir.

El TLC que estamos negociando es mejor que el ATPDEA porque incluirá más productos, además de servicios, y porque su vigencia será a término indefinido. Esto posibilita que los empresarios hagan inversiones a largo plazo para aumentar su capacidad productiva, con la tranquilidad de que las buenas condiciones para exportar no se las van a quitar en unos cuantos meses o años.

También porque tiene grandes ventajas para nuestro país, dado que permite a los empresarios colombianos entrar al mercado más grande del mundo.

Porque países similares al nuestro ya han firmado o están firmando tratados con Estados Unidos, lo que supone que nuestros productos no podrán competir con los de ellos y nos estaríamos marginando.

Porque es el país que compra más productos colombianos, lo cual genera empleo e ingresos para nuestro país.

Porque nos ha otorgado preferencias derivadas de la lucha contra el narcotráfico a través de la llamada Ley Andina de Preferencias Arancelarias y Erradicación de la Droga (ATPDEA), que permite que más de seis mil productos entren libremente a su país, pero sólo hasta el 31 de diciembre del 2006. De ahí en adelante, éstos tendrán que pagar nuevamente gravámenes arancelarios. Con un tratado de libre comercio la entrada sin el pago de gravámenes arancelarios podría ser permanente.

Porque Colombia necesita reemplazar la caída de las ventas (exportaciones) hacia los países vecinos con ventas a mercados grandes, dinámicos, con alta capacidad de compra y de acceso a nuestros bienes.

Porque debemos buscar que otros productos, distintos al café y al petróleo, los cuales Colombia ha vendido tradicionalmente al exterior, tengan un mercado permanente y sin barreras para generar más empleo y bienestar a la población.

CAPITULO II

COSTOS DE PRODUCCION DE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS AGRARIOS DE COLOMBIA QUE SON MATERIA DE NEGOSIACION EN EL TLC

1. ARROZ

En los últimos años, el arroz riego ha representado cerca del 62,6% del área cultivada y 71,3% de la producción, mientras el seco mecanizado participó con el 33,2% del área y 27,4% de la producción. El seco manual es el tipo de cultivo menos estudiado y se estima que representa el 4,2% del área y 1,3% de la producción.

⁶Las zonas arroceras de importancia económica se denominan zona Centro, que incluye los valles interandinos de los ríos Magdalena y Cauca, la zona Llanos que comprende los departamentos de Meta, Casanare y Arauca, la zona Bajo Cauca, que corresponde a los valles bajos del río Cauca y del San Jorge, la zona Costa Norte, que incluye Cesar, Guajira y Magdalena, y los Santanderes, que involucra tanto a Santander como a Norte de Santander.

1.1 ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN DE FEDEARROZ

⁶ TANGARIFE TORRES, TLC con Estados Unidos, fundamento jurídico de la negociación, Editorial Edición 2004, Capítulo II fundamentos constitucionales para la negociación del TLC con Estados Unidos, p134.
Portafolio 22 de mayo 2005.

Con fundamento en el Censo Nacional Arrocerero realizado en 1988 y 1989, FEDEARROZ construyó un modelo estadístico para hacer seguimiento sistemático de los costos de producción en las cinco principales zonas arroceras del país, el cual se aplica desde 1990 para los cultivos de arroz mecanizado tanto de riego como de seco.

El modelo fue diseñado de manera que recoge ponderadamente las principales variables tales como el peso regional en la producción nacional, la participación de cada tipo de tecnología en los dos semestres agrícolas, el tamaño de las fincas y la extensión de las unidades productoras de arroz (UPA).

En 1990 el modelo determinó el tamaño de la muestra en 178 fincas que incluyen 120 que cultivan bajo riego y 58 de seco, distribuidas al azar en las zonas arroceras. Con los resultados del Censo de 1999, se recalculó la muestra y se redujo a 120 observaciones en razón de la menor dispersión en los rendimientos, de las cuales 85 corresponden a sistema de riego y 35 a sistema seco.

En las fincas muestreadas se diligencia semestralmente una encuesta mediante la revisión del desarrollo del cultivo por parte de técnicos contratados por FEDEARROZ, quienes realizan cinco visitas. Los precios de los insumos corresponden a los precios de lista es decir, a los precios de venta detallista que FEDEARROZ monitorea permanentemente en sus 19 seccionales.

1.2. Arroz Riego

Comportamiento Nacional, el comportamiento de los costos de producción es superior para las siembras de los segundos semestres, frente a las del primero. Entre 1990 y 2002, los costos de producción del segundo semestre se redujeron 13,1% por hectárea y 22,82% por tonelada, mientras los del primer semestre crecieron 13,4% por hectárea y bajaron 0,05% por tonelada, a pesar de lo cual

continúan siendo superiores los del segundo semestre. Para el período, el costo promedio de producción para siembras de primer semestre fue \$2.647.860 por hectárea y el del segundo semestre fue \$2.813.874 por hectárea, diferencia que se transmite al costo por tonelada ya que presentan productividades físicas similares.

Para efectos de este estudio, se construyó un promedio de costos de producción entre los dos semestres de cada año.

La serie de costos de producción promedio anual para el periodo comprendido entre 1990 y semestre A de 2003, en pesos corrientes, muestra que los costos por hectárea se incrementaron en 529% y los costos unitarios por tonelada en 464,2%.

En pesos constantes de noviembre de 2003, corregidos por el IPP total agrícola, entre 1990 y 2003 los costos directos por hectárea se incrementaron en 10,9%, los costos indirectos en - 9,8% y los costos totales por hectárea en 6,1%. Los costos por tonelada se redujeron en 4,9%.

Los costos por hectárea en pesos constantes de 2003 descendieron rápidamente hasta 1994, gracias a la pérdida de rentabilidad del cultivo y a la ⁷reducción de áreas. Luego se incrementaron de manera continua hasta 1999, año a partir del cual se estabilizaron con ligera tendencia a la baja hasta 2002 y para 2003 crecen a una tasa superior a la observada en cualquier año anterior.

Los costos por tonelada muestran una tendencia similar a la de los costos por hectárea, es decir, con descenso permanente hasta 1994, luego crecen hasta

⁷ No incluye Arroz seco manual.

1998 pero posteriormente, al contrario de los costos por hectárea, descienden hasta 2002 gracias a los mejores rendimientos.

Para 2003 se cambió la tendencia en razón del incremento en los costos de producción por hectárea y a una ligera reducción de los rendimientos de 6,5 a 6,3 toneladas por hectárea, alcanzando \$511.320 por tonelada, el más alto valor desde 1991.

Para el periodo analizado el comportamiento de los costos directos e indirectos muestra notorias diferencias. Ambos caen permanentemente entre 1990 y 1994, pero es mucho mas pronunciada la reducción de los costos indirectos.

En el periodo 1994 – 1998, ambos tienden a crecer, pero los indirectos bajan de 1998 a 2001, mientras que los directos continuaron creciendo. Entre 2002 y 2003 ambos componentes crecen de manera pronunciada, en particular los directos.

Entre 1990 y 2003 los costos directos acumularon un crecimiento de 10,9% a una tasa promedio de 0,8% anual y participaron con el 79,3% de los costos totales de producción.

Los costos indirectos entre 1990 y 2003 se redujeron 9,8%, a una tasa promedio de -0,8% anual y participaron con el 20,7% de los costos totales. En estos costos, se incluyeron solamente la asistencia técnica, el arrendamiento de la tierra y la administración, calculada como el 3% de los costos totales, de manera que no incluye costos financieros ni impuestos o contribuciones.

⁸Los costos de preparación de suelos, en pesos corrientes, acumularon para el periodo un crecimiento de 368,4%, inferior al crecimiento del IPP, de tal manera que en pesos constantes de 2003 acumularon una reducción del 21% a una tasa

⁸ UNIVERSIDAD. DEL ROSARRIO Y CAMARA DE COMERCIO DE BOGOTA. Aproximación Jurídica al TLC. Edición Bogotá D.C, Febrero 2005, p.122.

anual promedio de $-1,8\%$. Este rubro en promedio participó con el 6% de los costos totales de producción.

El costo de los insumos es el responsable de los incrementos en los costos directos. En conjunto acumularon para 1990-2003 un crecimiento del 38% en pesos constantes, lo cual debe explicarse más por el comportamiento de los precios que por mayor intensidad en su uso.

La semilla se incrementó en $22,8\%$ a pesar de que el costo de producción por tonelada de arroz comercial bajó en $4,9\%$. Este comportamiento no parece obedecer a un incremento en el uso de semilla certificada de mayor valor, sino a incrementos en el precio.

El costo de los fertilizantes acumuló un incremento del $24,3\%$ entre 1990 y 2003. Hasta 1994 tuvo un comportamiento decreciente y estuvo relativamente estable hasta 1999, año a partir del cual comenzó un crecimiento que se aceleró para 2002-2003, debido al comportamiento de los precios internacionales, especialmente de los nitrogenados, y a la devaluación del peso acelerada en el 2002 que se recogió en mayor medida para el mercado interno en el 2003.

El costo de los herbicidas acumuló un incremento de $49,8\%$ a una tasa del $3,2\%$ promedio anual, e igualmente aceleró su ritmo de incremento en el periodo 2002-2003. Este comportamiento se explica por el aumento del precio de los insumos y en incremento de su uso para el control de malezas.

Los fungicidas mostraron un costo creciente durante todo el periodo hasta acumular $131,9\%$, el más alto de todos los insumos, excepto el agua. Este comportamiento obedece más a incrementos del precio que a usos más intensivos.

El costo de los insecticidas fue el único que mostró comportamiento negativo en el periodo, bajando a una tasa promedio anual de $-0,2\%$.

Para el periodo 1990-2003, todas las labores de siembra y aplicación de agroquímicos acumularon comportamiento negativo: la siembra -26,5%, la fertilización -22,7%, el control de plagas -21,6%, el control de malezas -0,5% y el control de enfermedades -11,4%. La justificación de este comportamiento obedece a un crecimiento de las tarifas de mercado para las labores inferior al IPP, que conlleva un deterioro de la remuneración de los equipos y de la mano de obra utilizada. Gracias a este comportamiento se mitigó el impacto que sobre los costos de producción debían haber causado los costos de los insumos.

El costo del riego acumuló un incremento del 34% para el periodo 1990 – 2003, originado principalmente en el costo del agua que creció 150,5%, en tanto que la mano de obra para las aplicaciones y para las labores de mantenimiento crecieron únicamente en 4,3%.

Los costos por hectárea de recolección y transporte acumularon una reducción del 32% y 20,4%, respectivamente, conservando la tendencia de los servicios relacionados con la producción arrocerá, a pesar del incremento de los volúmenes recolectados y transportados por la mejora de la productividad.

Dentro de los costos indirectos es notorio el comportamiento del arrendamiento que cayó de manera pronunciada hasta 1994 y posteriormente se incrementó, pero para el periodo acumuló un descenso del 12,2%, equivalente a una tasa promedio anual de -1%. La asistencia técnica estuvo relativamente estable pero entre 1990 y 2003 descendió 9,8%. Los costos de administración que dependen de los costos directos, se incrementaron en 6,1%.

En promedio para el periodo 1990 – 2003 la participación por factor de costos en Arroz riego es la que se observa en el Anexo 1B, donde el mayor peso corresponde al Arrendamiento (16,8%), seguido por Control de malezas (15,8%), Fertilización (15,1%), Siembra (12,9%), Recolección (8,6%), Riego (6,3%), Preparación de suelos (6%), Control de enfermedades (6%) y Transporte (4,1%).

Como se observa, el comportamiento de los costos por hectárea para los dos semestres conserva la misma tendencia, pero las variaciones en los cultivos de

segundo semestre son mucho mas pronunciadas. Las caídas del costo por hectárea de 1997 y 2002 B, parecen estar asociadas a periodos de sequía y coinciden con reducciones significativas de la productividad.

Los costos por tonelada son inferiores en las siembras del semestre A, a pesar de los mayores costos por hectárea porque las productividades son más altas.

Para efecto de los análisis se consideró promedio anual entre los dos semestres, para este tipo de cultivo la información disponible en FEDEARROZ corresponde al periodo 1990 – 2003 para el semestre A y 1992 – 2002 para el semestre B. En pesos corrientes el costo promedio anual por hectárea se incrementó en 385,4% y por tonelada en 332,6%.

En pesos constantes de noviembre de 2003, el costo por hectárea mostró tendencia descendente hasta 1997, luego creció hasta 1999 superando el costo de comienzo del periodo, bajó de 1999 a 2002. El comportamiento del año 2003 es extraordinario al alza, puesto que superó en 39% los costos de 2002. Entre 1992 y 2003 acumuló un crecimiento del 28%.

Los costos por tonelada descendieron consistentemente hasta 1995, para luego crecer hasta 1999, año a partir del cual descienden hasta el 2002 cuando registraron el menor costo del periodo. El crecimiento extraordinario de 2003 revirtió la tendencia descendente y colocó el costo para este año en \$491.361 por tonelada, 14,1% más alto que el de 1992.

⁹Los costos directos e indirectos tuvieron una tendencia muy similar, bajando hasta 1997, para incrementarse luego hasta 1999 y descender continuamente

⁹ FENWARTH ESPINOSA, Andrés, El Agro Colombiano Frente al TLC con Los Estados Unidos, Editorial, Ministerio de Agricultura edición 2005, p.23.
[http. Minagricultura.go.co](http://Minagricultura.go.co) .diciembre 4 de 2007.

hasta 2002. En el 2003 ambos componentes tuvieron un comportamiento creciente extraordinario.

Similar a lo que ocurrió con la preparación de suelos en el arroz riego, en el seco el costo creció en 1993 y luego mostró una tendencia variable, pero a la baja hasta 2002, cuando llegó al valor más bajo del periodo. En el 2003 el costo se incrementó en 21% respecto de 2002.

Los insumos mostraron el mayor crecimiento dentro del periodo 1992 – 2003, acumulando un incremento del 70% en pesos constantes de 2003. Este crecimiento en arroz riego fue de 40%, lo cual sugiere que en seco el incremento obedece tanto al comportamiento alcista de los precios como al uso más intensivo de los insumos. Dentro de ellos la semilla creció 53,8%, más que proporcional al crecimiento del costo de producción de la tonelada de arroz comercial (14,1%).

El costo de los fertilizantes presentó fluctuaciones moderadas hasta 1997, cuando inició un proceso de crecimiento que culmina en 2003 con un incremento de 62% respecto de 2002. Los fertilizantes para el periodo acumularon un crecimiento del 92,3%, atribuible fundamentalmente al incremento de los precios.

Los herbicidas muestran una tendencia al alza entre 1992 y 2003, acumulando un crecimiento de 33,4%, pero su comportamiento no ha sido estable, puesto que presentaron bajo costo en 1994 y 2002, y alto en 1999 y 2003.

Los insecticidas tuvieron un comportamiento variable a lo largo del periodo, mostrando su mayor costo en 1996, 1999 y 2003, y los más bajos en 1992, 1993 y 2002. Entre 1992 y 2003 muestran un crecimiento de 127,6%.

Los costos de los fungicidas fueron relativamente bajos en 1994 y 1997, pero en general su tendencia fue alcista hasta acumular una variación positiva de 159,8% entre 1992 y 2003.

El costo de las labores de siembra y aplicaciones en conjunto subió 8,4% entre 1992 y 2003. Sin embargo, la tendencia 1992 – 2002 fue descendente para el conjunto, acumulando –21%. En el periodo 2002 – 2003 creció 38%. Los costos de siembra fueron inestables entre 1992 y 1997 y luego tendieron a descender hasta acumular una reducción de 41% entre 1992 y 2003. Las demás labores mostraron comportamientos bastante variables: la fertilización bajó hasta 1997 y luego se incrementó hasta 2003 acumulando un crecimiento de 26,5%; la aplicación de herbicidas tuvo un comportamiento errático hasta 1997, se estabilizó hasta el 2000 y luego subió, acumulando un crecimiento de 29,1%; la aplicación de insecticidas subió hasta 1995, luego se estabilizó a costo relativamente bajo, y finalmente en el 2003 repunta, acumulando un incremento de 37,1%; la aplicación de los fungicidas se incrementó 24,6% entre 1992 y 2003.

Contrario al comportamiento de los demás factores de costo, entre 1992 y 2003 el costo de recolección se redujo en 31,8% y el de transporte en 4,1%, a pesar del incremento de la productividad de 4,5 a 5 toneladas por hectárea, lo cual refleja un detrimento de la remuneración a los equipos de recolección y transporte de la mano de obra.

Dentro de los costos indirectos, el arriendo y la administración mostraron tendencia descendente hasta 1997, subieron en 1998 y se estabilizaron hasta 2002. En el 2003 muestran la misma tendencia general de los costos. Entre 1992 y 2003 el arriendo se incrementó en 30,4% y la administración en 28%.

¹⁰La asistencia técnica fue el factor que menos crecimiento mostró, acumulando 20,6% entre 1992 y 2003.

La participación de los factores de costo en el promedio 1992 – 2003, indica que el de mayor peso es el control de malezas (17,7%), seguido de la siembra (16,4%), recolección (13,6%), fertilización (12,6%), preparación (9,3%), control de enfermedades (7,5%), transporte (7,2%), arriendo (6,5%) y control de plagas

1.2.1 ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN DE IICA – MINISTERIO DE AGRICULTURA – CORPOICA – SAC

En 1995 se publicó el estudio denominado “Competitividad de la producción de arroz”, el cual recoge el levantamiento de costos de producción mediante consenso, correspondientes a 1993 para diferentes tecnologías.

Traído a pesos de noviembre de 2003 y sin incluir los costos financieros, el costo por tonelada para arroz por el sistema de fangueo fue de \$441.785 en promedio para las zonas de Zulia y Córdoba – Bolívar, el más bajo como promedio entre las diferentes tecnologías. Este sistema que para la época se insinuaba como el más eficiente de la producción tecnificada, en los años siguientes demostró problemas de sostenibilidad porque los suelos se degradaron y rebajaron la productividad. Los menores costos de producción se originaron en menor cantidad de semilla y en general de la labor de siembra, y reducción del control de malezas, en tanto que se incrementó la labor de preparación frente al riego convencional y al seco mecanizado.

¹⁰ GUDYNAS Eduardo y EVIA Gerardo, EL Debate Sobre el Comercio Internacional, Biblioteca de Comercio Industria, Colombia Vol.1Nº p.164.

Para el sistema de riego convencional, el costo por tonelada más bajo fue el de Ibagué gracias a las más altas productividades y pese al diferencial de costos de arrendamiento que ya en esa época se presentaba, seguido de Saldaña, Meta, Córdoba – Sucre, Cesar y el más alto fue el del Zulia.

En el secano mecanizado se encontraron costos por tonelada muy similares en Córdoba – Sucre y el Meta, a pesar de que los costos por hectárea resultaron significativamente más altos en el Meta porque las productividades reportadas en Córdoba fueron muy bajas (3,85 toneladas por hectárea). Contrario al comportamiento que reporta sistemáticamente FEDEARROZ, en este trabajo encontraron que los costos de arroz secano eran superiores a los del riego tradicional.

También establecieron los costos de producción para arroz secano manual en la zona de Córdoba, encontrando que eran los más bajos por hectárea a pesar de tener una productividad de 1,5 toneladas por hectárea, gracias a que no fertilizan, ni controlan plagas y enfermedades, no pagan arriendo y en general, es un tipo de cultivo que utiliza mínimamente los factores productivos, excepto la mano de obra.

Comparando los costos de producción de este estudio con los reportados por FEDEARROZ para el mismo año (1993), los costos por tonelada para arroz riego resultaron ligeramente superiores a los del gremio, mientras que los de secano resultaron significativamente más elevados.

1.2.2. ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN DE BANCO AGRARIO

En el año 2002, el Banco Agrario recolectó costos de producción para arroz por tipo de tecnología, tomando como fuente las estructuras de costos presentadas en las solicitudes de crédito, validadas por los planificadores de crédito. En el caso de arroz riego, se recolectó información para siete regiones del país (Arauca, Cesar,

Huila, Magdalena, Meta, Santanderes y Valle), y en el de arroz seco para tres regiones (Antioquia, Arauca y Meta).

¹¹La información desafortunadamente no es totalmente representativa del cultivo en Colombia, entre otras razones por que no incluye al departamento del Tolima, el más importante en la economía arrocera. Además, algunos rubros importantes de costos como el costo del riego en el caso del arroz que emplea este tipo de tecnología, no aparece para todas las regiones, y algunos costos, como transporte y empaques, no se registran en algunas zonas.

El trabajo de Balcázar, tomó la información de costos de producción reportados por las URPAS al Ministerio de Agricultura correspondientes al año 2001 y calculó los costos de producción por grandes rubros para las zonas de Cundinamarca, Bolívar, Cesar, Córdoba, Magdalena, Meta, Norte de Santander, Huila, Tolima y Valle en el caso de arroz riego, y Bolívar, Córdoba, Meta y Sucre para arroz seco. Los cálculos de costos de combustible, maquinaria y mano de obra en las labores mecanizadas se realizaron aplicando a las tarifas del mercado para las labores un peso del 30%, 50% y 20%, respectivamente.

Al igual que en el caso de Banco Agrario, en las estructuras de costos del trabajo de Balcázar algunos rubros no aparecen registrados para todas las regiones, tales como los empaques, los combustibles y el riego, y costos como el de la semilla y los agroquímicos parecen estar subvalorados, lo cual puede deberse a la fuente utilizada. También sería conveniente revisar la productividad de los cultivos de seco, pues toda la literatura al respecto muestra que son muy superiores a los que arrojó el estudio.

¹¹ FENWARTH ESPINOSA, Andrés, El Agro Colombiano Frente al TLC con Los Estados Unidos, Anexos Editorial, Ministerio de Agricultura edición 2005, p.15.

Para hacer comparables los resultados de estas dos fuentes, se utilizó en Banco Agrario la discriminación de insumos para las labores mecanizadas propuesta por Balcázar, y los valores se deflactaron para ponerlos en pesos de noviembre de 2003, aplicando el IPP de cada uno de los rubros.

2. CAÑA DE AZÚCAR

La caña de azúcar es uno de los productos agropecuarios más importantes para Colombia, participa con cerca del 5.5% del área cultivada y con el 5.3% del valor de la producción agrícola, sin café, y abastece una agroindustria que se ha consolidado como exportadora, colocando en el mercado internacional más de 1.2 millones de toneladas de azúcar al año, que representan una cantidad superior a la mitad de la producción nacional.

De otra parte, en el valle geográfico del Río Cauca se ha desarrollado un cluster azucarero conformado por más de 1.500 agricultores que cultivan algo más de 205.000 hectáreas, trece ingenios, más de cuarenta empresas de alimentos y bebidas, once productores de alcoholes y licores, dos cogeneradores de energía, una productora de papel, una industria de sucroquímica y multitud de empresas proveedoras de los bienes y servicios que la cadena productiva demanda.

Con el fin de tener una aproximación detallada a los costos de producción de caña de azúcar y al uso de los factores productivos, se realizó un ejercicio de validación con agricultores y técnicos de la región, con participación de Corpoica.

Los costos presentan algunas variaciones según la zona donde siembra el agricultor y la tecnología de que dispone, porque existen diferencias significativas en la clase de suelos, precipitación, drenaje natural, distancia a centros urbanos o a carreteras, acceso a aguas de ríos y canales ó de pozo, entre otras variables.

No obstante, se construyó una estructura de costos que recoge las prácticas más usuales entre los agricultores.

Para el ejercicio se tomaron los costos de establecimiento de un cultivo y su cosecha, usualmente llamado plantilla, y de cuatro cortes posteriores que se conocen como zoca, es decir un sistema de producción a cinco cosechas, con ¹²una duración de 15 meses para la plantilla y 13.5 para las zocas, es decir 69 meses. Al respecto, ese es el período vegetativo normal pero es posible que por razones de abastecimiento de materia prima, el ingenio demore el corte y en consecuencia se alarga el período y se incrementan los costos totales y unitarios.

La producción ocurre bajo tres modalidades: siembras directas de los ingenios en tierras propias o arrendadas, siembras en participación entre el dueño de la tierra y el ingenio y contrato de proveeduría, en el cual el agricultor cubre la totalidad de los costos, excepto la asistencia técnica, maduración, corte, alce de la caña y transporte a la planta industrial, los cuales son cubiertos por el ingenio. Cerca del 50% de la caña cultivada corresponde al modelo de proveeduría y el resto a siembras de los ingenios en las diferentes modalidades.

El ejercicio se hizo para el modelo de proveeduría, calculando la totalidad de los costos, es decir cubre el costo de producción de la caña hasta entregarla en ingenio.

Si bien debería esperarse que la producción de los ingenios en las diferentes modalidades resultara de menor costo, por las economías de escala que deben lograr en la adquisición de insumos en grandes volúmenes, en la información allegada por algunos ingenios esto no es evidente y, en principio, podría obedecer a que estas economías son contrarrestadas por los mayores costos en la mano de obra directa, fruto de las convenciones colectivas y de la administración. La

¹² FENWARTH ESPINOSA, Andrés, El Agro Colombiano Frente al TLC con Los Estados Unidos, Anexos Editorial, Ministerio de Agricultura edición 2005, p.18.

industria azucarera ha venido sustituyendo el personal de nómina por la contratación de servicios con empresas pero, al parecer, todavía soporta costos de personal elevados.

De hecho, los ingenios venden a los agricultores insumos importados o comprados en grandes volúmenes en el mercado nacional, a precios que cargan el costo de compra y los “costos administrativos”, precios que no resultan atractivos para los agricultores.

Para la totalidad del ciclo productivo, el factor que mayor participación tiene en los costos totales (29.6%) es la mano de obra, representada por un promedio de 33 jornales por hectárea/cosecha de no calificada y 0.86 jornales de calificada, más la asistencia técnica, topografía y administración. En la plantilla se utilizan 45 jornales por hectárea de mano de obra no calificada y 1.5 jornales de calificada, al tiempo que en la zoca se requieren 30 jornales para mano de obra no calificada y 0.7 jornales para mano de obra calificada.

El costo de la asistencia técnica, que es cubierto por el ingenio, se calculó estimando que un agrónomo tiene un sueldo de \$1.5 millones mensuales, con un factor prestacional de 51% y atiende 3.000 hectáreas durante todo el ciclo de cultivo. La administración se estimó en 10% de los costos directos, observando los costos en que por este concepto debe incurrir una finca promedio de 80 hectáreas.

El mayor consumo de mano de obra no calificada se presenta en el corte de la caña, 22.9 jornales por hectárea en promedio. Para el ejercicio, se estimó un rendimiento de 5.58 toneladas por jornal, ponderando el rendimiento 80% para corte de caña quemada (6.3 toneladas por jornal) y 20% para caña verde (2.7 toneladas por jornal). La práctica usual es quemar la caña pero existen restricciones en áreas próximas a centros urbanos, carreteras y aeropuertos.

El costo de corte de la caña se tomó del promedio reportado por dos ingenios para 2003, en razón a que no fue posible obtener una desagregación adecuada de los costos en que incurren los contratistas que realizan esta operación. Sin embargo, es necesario señalar que la tarifa pagada por el ingenio (8.345/ton) cubre la remuneración a la mano de obra, las prestaciones sociales, el transporte del personal y la dotación de ropa de trabajo y herramientas.

La cosecha mecánica es una práctica de uso reducido en Colombia. Solo se utiliza por parte de un ingenio que posee equipos y no fue posible recoger los costos de cosecha con esta tecnología.

El costo de la semilla participa con el 1.7% de los costos totales, es íntegramente nacional y la costumbre es venderla en la plantación, de manera que el agricultor debe incurrir además en los costos de cortarla, limpiarla, formar los paquetes y transportarla. Para el ejercicio se tomó como valor de la semilla el resultante de los costos de estos componentes sin transporte y se contabilizaron siete jornales no calificados para las labores.

Adicionalmente algunos agricultores incurren en el costo de tratamiento sanitario de la semilla, \$1.500 por tonelada para el químico y \$21.300 por tonelada en cámara de calor, pero esta práctica no es usual.

El costo de los combustibles, para el ciclo completo, representa el 2.6% de los costos totales. Para el cálculo, se utilizaron dos clases de tractores como maquinaria tipo: un tractor grande como el John Deere 8.400 de doble tracción, para las labores que requieren alta potencia como la subsolada y la cincelada y uno mediano como el John Deere 4240 sencillo para las otras labores.

La retribución a la maquinaria participa con el 5.2% de los costos totales. Para el cálculo de este costo se tomaron los rendimientos observados para el tipo de maquinaria y equipo predominante en la región y, a las tarifas del mercado para

las labores se descontó el costo de combustibles, filtros y lubricantes y de la mano de obra del operario.

En el rubro “otros” se agruparon los costos correspondientes a energía eléctrica para bombeo como principal componente (9.7% de los costos totales), control biológico y otros costos de cosecha que no fue posible identificar y desagregar en la información suministrada por los ingenios. Estos costos ascendieron al 13.9% de los costos totales del ciclo productivo, para el cálculo del riego, labor que representa entre 21 y 22% de los costos totales, se tomó en cuenta el ¹³método más corriente que es el de bombeo de un río o canal y aplicación por gravedad, excepto una aplicación con aspersores en la plantilla, con consumo de 2.000 metros cúbicos de agua por aplicación. Como media de aplicaciones se utilizaron nueve para la plantilla y siete para las zocas calculando el promedio de los últimos cinco años, pero el número real de aplicaciones depende fundamentalmente de la precipitación, de manera que para una cosecha puede fluctuar entre cuatro y hasta doce. Por esta razón, el costo del riego y sus componentes principales, agua y energía eléctrica, constituyen la mayor incertidumbre en los costos de producción.

El costo del agua para riego, en la tecnología predominante, participa con el 5.5% de los costos totales. Existen otros métodos de riego más eficientes en cuanto al consumo, con cerca de 1.125 litros por hectárea en cada aplicación, pero requieren grandes inversiones en equipos y tubería. No fue posible profundizar en el costo de los métodos alternativos de riego.

El costo de la tierra se tomó como el costo de oportunidad del factor al valor del arrendamiento que reconocen los ingenios, que es próximo a \$70.000 por

¹³ BALCÁZAR, Álvaro; OROZCO, Martha Lucía; SAMACA, Henry. Fuentes y Fundamentos de la Competitividad Agro rural en Colombia. Informe de Consultoría para el Banco Mundial y la FAO. Bogotá, mayo de 2003.

hectárea mes, pero depende del valor promedio del azúcar. Participa con el 14.3% de los costos totales.

Este costo, aparentemente alto, representa un bajo costo de oportunidad del factor si se considera que el precio comercial de la tierra fluctúa entre \$20 y \$30 millones por hectárea, los costos de transporte representan el 14.5% de los costos totales y corresponden casi en su totalidad al traslado de la cosecha al ingenio. Para calcular los correspondientes a transporte de la caña se utilizó el promedio simple de los costos por tonelada reportados por dos ingenios para 2003.

Este costo varía significativamente en relación con la distancia del lote a la planta industrial y con el medio utilizado, que usualmente son tráilers jalados por tractores si la distancia a recorrer es inferior a 20 kilómetros y camiones en los demás casos. La labor de alce de la cosecha es realizada por los ingenios, generalmente mecanizada y con equipos de su propiedad. Tomando el costo promedio de los costos unitarios reportados por dos ingenios para 2003, este componente representa el 4.3% de los costos totales. No fue posible discriminar este costo entre combustible, mano de obra, supervisión, administración y retribución a la maquinaria.

Los agroquímicos, representados por el costo de los fertilizantes y los plaguicidas, participan con el 8.5% de los costos totales. Dentro de estos, en plantilla los fertilizantes responden por el 70% y en zoca por el 79%. Es usual que los agricultores utilicen fórmulas de fertilización empíricas, sin considerar el análisis de suelo; sin embargo, esta práctica está cambiando tanto para la cantidad de fertilizante a aplicar como para el tipo de producto, de manera que, por ejemplo en zoca, el nitrógeno aplicado líquido como NITRAX, representa ahorros de \$90.000 por hectárea frente a las aplicaciones convencionales.

Los rendimientos por hectárea son muy dispersos, varían significativamente entre plantilla y zoca como promedio de la zona y cambian por razones climáticas. Para

el ejercicio se tomó como promedio de plantilla 160 toneladas por hectárea y para zoca 120 toneladas por hectárea, lo cual arroja un promedio de 128 toneladas por hectárea para el ciclo completo de cinco cosechas. Para el Ministerio de Agricultura el rendimiento promedio en 2002 fue 121.4 toneladas por hectárea y para tres ingenios el promedio de 2003 fue de 129.8 toneladas por hectárea.

Como resultado, se obtiene que el costo de producción de una tonelada de caña, hasta ponerla en planta industrial, es de \$52.863, del cual el agricultor cubre \$32.090 y el ingenio comprador \$20.381, considerando un ciclo completo de producción a cinco cosechas.

¹⁴La información correspondiente a 2003, suministrada por algunos ingenios, muestra un costo promedio de producción de \$53.937 por tonelada en la modalidad de cultivos en participación, única en que contablemente se incorpora la totalidad de los costos, incluida la remuneración al propietario de la tierra. El costo total de la caña comprada a proveedores, en promedio, fue de \$53.224 por tonelada. La información de costo por tonelada de caña propia de los ingenios fluctúa entre \$37.300 y \$42.919 pero esta cifra no es comparable por cuanto es información contable que no involucra el costo de oportunidad del uso de los factores propios, como la tierra.

3. MAÍZ AMARILLO

El maíz es el cereal cuyo cultivo ocupa las mayores extensiones en Colombia, 547.290 hectáreas en 2002 con una producción cercana a 1.2 millones de toneladas, según las estadísticas del Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural. Sin embargo, la producción se discrimina entre maíz blanco y maíz amarillo, el primero dedicado preferencialmente al consumo humano y el segundo al consumo

¹⁴ Trabajó con una estructura corregida, pues en la original del Banco Agrario había errores de digitación. Op.cit, Fuentes y Fundamentos de la Competitividad Agro rural en Colombia. Ministerio de agricultura de Colombia.

animal, en forma directa o como insumo para la fabricación de alimentos balanceados. La producción de ambos tipos de maíz tiene los mismos requerimientos, de manera que se desplaza hacia el uno o el otro dependiendo de las condiciones del mercado.

También se diferencia el cultivo por grado de tecnificación, entre tradicional y tecnificado.

Predomina el cultivo tradicional (75% del área), en pequeñas extensiones, con semilla no certificada, bajo consumo de agroquímicos y en especial de fertilizantes, rendimiento promedio nacional de 1.7 toneladas por hectárea, buena parte de cuya producción se destina al autoconsumo.

La producción tecnificada de maíz amarillo es aun relativamente pequeña frente a la demanda, de manera que es necesario importar anualmente cerca de 1.800.000 toneladas de producto, para atender la demanda de la industria de alimentos balanceados y la molienda húmeda.

Por ello, el Gobierno Nacional y la cadena productiva de la avicultura y la porcicultura, están empeñados en fomentar la producción nacional competitiva de maíz amarillo, como opción para reactivar la producción agropecuaria nacional, la generación de empleo rural y la sostenibilidad del subsector en el largo plazo.

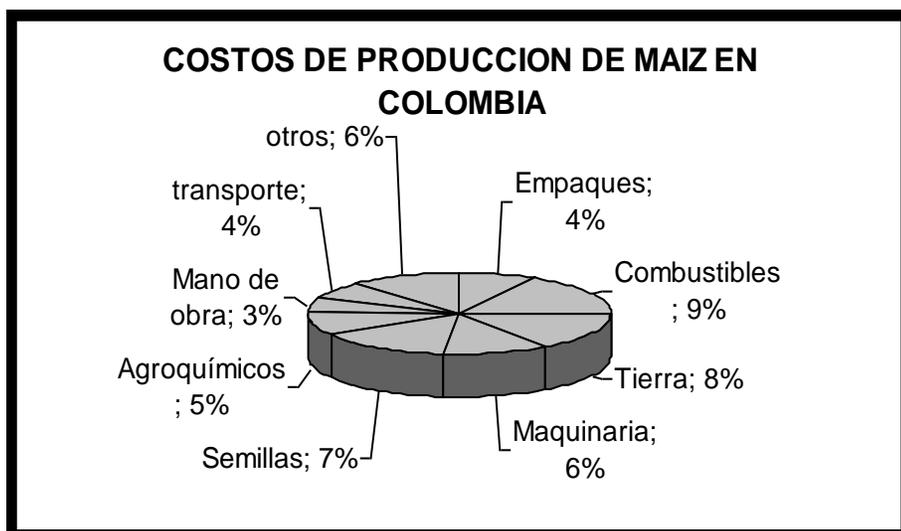
En el año 2002, el Banco Agrario hizo levantamiento de costos de producción para Maíz

Tecnificado en cinco regiones del país (Cesar, Cundinamarca - Zona Plana y Ladera, Huila, Magdalena y Santanderes), tomando como fuente las estructuras de costos presentadas en las solicitudes de crédito, validadas por los planificadores de crédito. La información desafortunadamente es deficiente en la medida en que para algunos rubros no aparece información para todas las regiones y en otros existen dudas sobre la validez de las cantidades y precios para los insumos registrados.

Ejemplos de estas inconsistencias son la falta del valor del transporte de la cosecha para la mayoría de las regiones, la carencia de costos de riego en todas ellas y la falta de costos de mecanización (maquinaria y combustible) en un cultivo tecnificado en la zona plana de Cundinamarca. Extrañamente, resulta más eficiente el cultivo en regiones como el Cesar, la ladera de Cundinamarca y Santanderes, donde la aplicación de fertilizantes es menor que en el Huila.

En promedio en Colombia el costo de producción de una hectárea de maíz amarillo tecnificado se encuentra alrededor de \$1.405.466 y, con rendimientos promedio de 3,6 toneladas por hectárea, el costo por tonelada asciende a \$388.608. El mayor costo unitario de producción corresponde a la zona plana de Cundinamarca con \$412.879 y la región de mayor eficiencia es Magdalena con un costo de \$301.064 por tonelada. La diferencia significativa entre estas dos regiones radica principalmente en el valor que se destina a la compra de semilla y a los agroquímicos que en Cundinamarca prácticamente duplica al de Magdalena, además de los costos de maquinaria, combustibles y mano de obra calificada que no se reportan para Cundinamarca. Además se presentan mayores rendimientos en el Magdalena con 4 toneladas por hectárea, mientras que en la zona plana de Cundinamarca se registran 3,5 toneladas por hectárea.

Entre las cinco regiones para las cuales se tiene información, Cesar presenta los rendimientos más bajos, apenas 2,2 toneladas por hectárea, y los rendimientos más altos corresponden a la zona de ladera de Cundinamarca con 4,5 toneladas por hectárea.



Según FENALCE, en términos de costo por tonelada, las regiones donde resulta más bajo son Córdoba y Meta (sin incluir Sabana Nativa). En Córdoba, el costo de producir una tonelada de maíz bajo sistema manual ascendió a \$300.738 y bajo sistema mecanizado a \$359.146. Aunque en ambos sistemas los altos rendimientos obtenidos explican que el costo por tonelada sea inferior al promedio nacional, el manual presenta mayores ahorros en términos de recursos invertidos frente al mecanizado, al hacer uso intensivo de mano de obra barata.

¹⁵En el Meta, el costo de producir una tonelada de maíz fue de \$377.951 en el Piedemonte y de \$329.065 en Sabana Mejorada. La diferencia entre una y otra zona del departamento obedece a las diferencias en rendimientos existentes.

En efecto, mientras en el Piedemonte se producen 4.38 toneladas por hectárea, en la Sabana nativa se producen 5 ton/ha.

¹⁵ BALCÁZAR, Álvaro; OROZCO, Martha Lucía; SAMACA, Henry. Fuentes y Fundamentos de la Competitividad Agro rural en Colombia. Informe de Consultoría para el Banco Mundial y la FAO. Bogotá, mayo de 2003. Anexos.

De otra parte, las regiones donde el costo de producir una tonelada de maíz es superior al promedio nacional (\$391.316) son Tolima, Sabana nativa del Meta, y Valle del Cauca, Mientras en las dos primeras zonas los bajos rendimientos obtenidos dan cuenta de los altos costos, en el Valle del Cauca, a pesar de ser el departamento con mayores rendimientos en el país, la explicación estaría dada por los costos asociados a su elevado nivel de tecnificación.

Con el propósito de conocer en detalle los costos de producción de maíz amarillo tecnificado con las tecnologías predominantes en algunas de las zonas de mayores expectativas de crecimiento del cultivo, se realizaron reuniones con agricultores y técnicos de Córdoba, Meta y Tolima.

En Córdoba se recogió la información para la tecnología predominante, caracterizada por alta mecanización, y para la tecnología utilizada por un sector de economía campesina que siembra en el Valle del Sinú, en pequeñas extensiones, con intensivo uso de mano de obra no calificada. Ambas tecnologías se dan dentro de un sistema productivo que rota todos los años el cultivo del maíz con el de algodón.

3.1 RECOMENDACIONES TECNOLÓGICAS PARA MEJORAR LA COMPETITIVIDAD

¹⁶De la revisión del comportamiento de los costos de producción en las diferentes regiones se desprenden algunas recomendaciones tecnológicas que permiten reducir los costos unitarios de producción, entre las cuales la más evidente es el incremento de la productividad física, puesto que son los bajos rendimientos los

¹⁶ OCAMPO José Antonio, Asimetrías y Cooperación en el Área de Libre Comercio para Las Américas. CEPAL 2006.

que impiden que los relativamente competitivos costos por hectárea se traduzcan en bajos costos por tonelada.

Al respecto, la literatura frecuentemente reporta que el maíz en zonas tropicales tendrá menores rendimientos que en las zonas templadas, por contar con menor cantidad de horas luz. Este argumento parece rebatirse con el comportamiento de materiales desarrollados en el Brasil, tanto por EMBRAPA como por las casas comerciales, los cuales tienen rendimientos cercanos a las 8 toneladas por hectárea en latitudes similares a las de las zonas productoras de Colombia.

Otro elemento de juicio que permite esperar mejores rendimientos en Colombia es el resultado de la introducción de híbridos de las casas comerciales que, sin haber sido desarrollados en el país, han mostrado buena adaptación al medio y en pruebas comerciales superan las ocho toneladas por hectárea. Igualmente, los resultados preliminares de la investigación desarrollada por el CIMYT para la zona cafetera muestran que el uso de materiales adaptados al trópico puede resultar en híbridos que en las pruebas han llegado a producciones superiores a 10 toneladas por hectárea.

Desafortunadamente el tamaño del mercado de semillas en Colombia es pequeño y por ello no existe interés de las casas comerciales en invertir agresivamente en el desarrollo de nuevos materiales en el país, conformándose con introducir materiales desarrollados en otras regiones para probarlos y, de presentar buen comportamiento, lanzarlos al mercado nacional.

¹⁷Por ello, se requiere incrementar la inversión pública y de los fondos parafiscales para que entidades como CORPOICA, con la cooperación del CIMMYT,

¹⁷ Costos de producción puestos a precios de 2003 con base en el IPP agrícola. Ministerio de Agricultura, El agro Frente al TLC con Estados Unidos.

. Se asume que la mano de obra requerida para operar la maquinaria agrícola tiene un mayor grado de calificación que la de los trabajadores remunerados por jornal.

EMBRAPA y otras entidades de investigación, introduzca materiales y acelere la investigación, asistida por técnicas modernas que reducen el tiempo y los costos como la de marcadores moleculares, produzcan nuevos materiales adaptados a nuestras zonas productoras.

Para el desarrollo de las dos zonas con mayor potencial, Córdoba-Sucre y la altillanura, se requiere además investigación agronómica que ajuste los paquetes tecnológicos a las condiciones de suelo y clima, de manera que se mejore la eficiencia de los fertilizantes, se reduzcan los costos de laboreo y la aplicación de herbicidas e insecticidas. Desde luego, sin perjuicio de tomar acciones mucho más decididas en los incentivos para mejorar la inversión privada, de manera que en ambas regiones se opte por reconvertir la ganadería extensiva a usos más intensivos del suelo como la agricultura, este es el caso del ICR para los correctivos en la altillanura, además de dotarlas de mejor infraestructura vial, de comunicaciones y de beneficio de las cosechas.

El cambio en las labores habituales de preparación del suelo por la siembra directa o de mínima labranza, la siembra con equipos sembradores abonadores y la recolección a granel, son indispensables para reducir costos de preparación, semilla, raleos, aplicación de fertilizantes, empaques y manipuleo, y para hacer más sostenible ambiental y económicamente el cultivo. Para ello, se requiere no solo la transferencia de tecnología sino la renovación de equipos, para lo cual el Incentivo a la Capitalización Rural debe jugar un papel preponderante, máxime si se tiene en cuenta que las tarifas de mercado actuales, con equipos totalmente depreciados, desestimulan la inversión.

4. ALGODÓN

El cultivo de algodón fue una de las principales actividades agropecuarias en el país, tanto por el área cultivada como por la generación de empleo no calificado. En 1992 se sembraron cerca de 210.000 hectáreas pero en los años siguientes ocurrió una rápida reducción del cultivo hasta 43.000 hectáreas en 2002, a causa de la pérdida de rentabilidad ocasionada por el incremento en los costos de producción, en especial los relacionados con el control de plagas y por la caída del precio internacional. Como consecuencia, Colombia pasó de ser exportador neto a importador en cantidades de fibra cercanas a la mitad del consumo aparente, unas 45.000 toneladas anuales.

El Gobierno Nacional y la Cadena Productiva del Algodón, Fibras, Textiles, Confecciones, se empeñaron en reactivar el cultivo con el propósito de incentivar la inversión en el campo, la generación de riqueza y empleo rural y de apuntalar el crecimiento del eslabón industrial mediante el suministro de materia prima de buena calidad, a precios competitivos.

Con motivo de las negociaciones internacionales que va a enfrentar el país, se consideró necesario evaluar la competitividad de la producción nacional de fibra y para ello se dispuso el estudio de los costos de producción, detallando la participación de los diferentes factores, de manera que también permitan visualizar su comportamiento de corto y mediano plazo. El factor que más contribuye a los costos totales de producción es la mano de obra, seguido por los agroquímicos y la remuneración a la maquinaria. Balcázar estima que los factores importados están representados por el costo de la semilla, los agroquímicos y la maquinaria, de manera que el total de los factores importados aporta el 43% de los costos totales, correspondiendo el restante 57% a los factores domésticos.

Sin embargo, debe tenerse en cuenta que hay producción nacional de semilla la cual participa de manera variable dentro del cultivo total, que según estimación de la Cámara de Protección de Cultivos de la ANDI el componente importado de los plaguicidas es cercano al 60% y de los fertilizantes el 80%, y que de los costos de maquinaria la menor parte corresponde a componente importado porque los equipos están totalmente depreciados, en su mayoría.

4.1 Producción algodón IICA

En el año 1993, el IICA realizó un trabajo de recopilación de costos de producción de algunos bienes agrícolas, entre los que se encuentra el algodón.

Con base en entrevistas directas con agricultores (grandes y pequeños) de ocho zonas productoras (Valle, Espinal, Sur de la Guajira, Norte del Cesar, Sur del Cesar, Sinú- Córdoba, Meta, y Guamo-Natagaima), se elaboraron las estructuras de costos del mencionado producto.

En el trabajo del IICA se analizaron tres escenarios según tipo de productor y uso del factor agua: Grande con riego, grande sin riego y pequeño sin riego. Según los resultados de este trabajo, en promedio, el productor pequeño produce a un menor costo por hectárea y por tonelada que el grande. En efecto, mientras el primero produce 1,8 toneladas por hectárea a un costo de \$2.736.560, el segundo produce 1,7 ton/ha a \$2.999.136 cuando no hace uso de riego, y 2,5 ton/ha a \$3.883.960 cuando utiliza dicho sistema.

La diferencia en costos entre el pequeño y gran productor, bajo sistema de producción sin riego, radica en el uso que se hace de la maquinaria, los agroquímicos y la mano de obra.

Mientras el grande utiliza en más labores equipos mecánicos y por ende mayor cantidad de combustible y mano de obra “calificada” ², el pequeño hace mayor uso del factor trabajo en su explotación, específicamente de mano de obra no calificada. En lo que a agroquímicos se refiere, la diferencia de costos entre ¹⁸ambos tipos de productores es de \$127.000 por hectárea, que en términos porcentuales representa un 3% más de inversión en este rubro por parte del grande frente al pequeño.

La zona que produce algodón a un costo por tonelada bastante aproximado al del Meta y obtiene un rendimiento superior, es la de Sinú- Córdoba. Similar a lo que ocurre en el caso del gran productor, en el del pequeño bajo un esquema de labranza mínima, la menor utilización de maquinaria y la ventaja con que cuenta la región en términos de mano de obra, explicarían el costo obtenido en el departamento de la Costa Atlántica.

4.2 ENCUESTAS DE COSTOS DE PRODUCCIÓN DE ALGODÓN

La Cadena Productiva de Algodón, Fibras, Textil, Confecciones y el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, consideraron importante hacer un seguimiento detallado a los costos de producción de fibra de algodón, con el propósito de valorar la competitividad y de ajustar las políticas públicas y privadas encaminadas a reactivar el cultivo en condiciones cada vez más competitivas.

Para ello, encargaron a CORPOICA la investigación de los costos de producción y la Corporación realizó un diseño estadístico mediante el cual, por medio de la aplicación de encuestas a una muestra representativa de agricultores, obtuvo la información necesaria.

¹⁸ Encuesta algodonera de costos de producción del cultivo de Algodón del valle del Sinú, Corpoica 2003.
[http. Corpoica.gov.co](http://Corpoica.gov.co).

La información recolectada sobre la cosecha 2002 – 2003 para la región Costa Llanos y de la cosecha 2003 para la zona del interior, fue procesada por la consultoría y los resultados se presentan a continuación.

Según los Costos de Producción en Córdoba- Sucre, Según Encuesta Algodonera Realizada por CORPOICA Para la Cosecha 2002-2003 ,las actividades de investigación de los costos de producción en la zona algodonera del Sinú, departamentos de Córdoba y Sucre, fueron realizados por los técnicos de la Regional de CORPOICA, centro de investigación Turipaná en Montería.

La investigación se adelantó para obtener los costos de la temporada 2002/2003, en la cual se inscribieron 1.620 fincas del valle del Sinú. El tamaño de la muestra se determinó en 166 explotaciones, a las cuales se aplicó la encuesta que cubrió 206 rubros de costos agrupados en factores. Los predios productores se clasificaron por tamaño, asignando la categoría de grandes a los de 50 hectáreas o más, medianos a los mayores de 11 hectáreas y menores de 50 y pequeños a los menores de 11 hectáreas. La muestra incluyó 31 grandes productores, 37 medianos y 98 pequeños.

Los cálculos realizados permiten evaluar los costos por hectárea y por unidad de peso producida para diferentes tamaños de explotación y para el promedio simple de la totalidad de la muestra.

El trabajo adelantado por la consultoría no tomó en cuenta los costos financieros, en razón a que CORPOICA recogió el valor de los intereses pagados pero no tomó el costo de oportunidad de los recursos propios invertidos en el cultivo.

Los costos totales promedio para la región algodonera del Valle del Sinú fueron de \$2.832.355 por hectárea. El mayor costo se presentó en las explotaciones grandes, que promediaron \$3.133.886 por hectárea, seguido por las explotaciones

medianas y pequeñas con \$2.821.479 y \$2.741.078 respectivamente. Parece haber relación entre el tamaño de las explotaciones y el uso de algunos factores, de manera que entre mayor sea el área, mayor es ¹⁹el consumo de mano de obra no calificada, combustibles, plaguicidas y fertilizantes, y maquinaria, al igual que son mayores los costos variables.

La productividad promedió 1.95 toneladas de algodón semilla por hectárea, pero los mayores rendimientos se presentaron en las explotaciones grandes con 2.21 toneladas, mientras las medianas obtuvieron en promedio 1.96 toneladas y las pequeñas 1.97. Se observa que el cultivo del algodón responde positivamente a mayores niveles de uso de insumos.

Los menores costos promedio por tonelada de algodón semilla fueron obtenidos en las explotaciones grandes, con \$1.418.151, frente a los \$1.438.479 y \$1.467.806 para las medianas y pequeñas. Esta tendencia de los costos unitarios evidencia economías en los costos a medida que se incrementa la escala productiva.

Los rendimientos en desmote también presentaron ligeras variaciones entre grupos de agricultores por tamaño de la explotación. Los grandes obtuvieron 37.79% de fibra, en tanto que los pequeños y medianos obtuvieron 36.73 y 36.72%. Los rendimientos en semilla fueron más altos para los medianos y las mayores mermas se presentaron en los pequeños, posiblemente asociadas a mayores contenidos de impurezas entre el algodón semilla. El rendimiento promedio para todas las observaciones fue de 36.74% en fibra, 55.4% en semilla y mermas del 7.87%.

¹⁹ La siembra directa predomina en la región: ninguno de los encuestados realizó labranza del terreno antes de sembrar.
Revista dinero N° 256, 2007

Descontando el ingreso por la venta de semilla, a razón de \$270 el kilo, se calculó el costo de producción de la fibra en pesos y en dólares. El resultado indica que, convirtiendo el costo a dólares con la tasa representativa del mercado promedio de 2003, el costo de producción fue de U.S. \$ 0.55 por libra americana para los agricultores grandes, U.S. \$ 0.56 para los medianos y U.S. \$ 0.57 para los pequeños. En promedio para todos los encuestados, el costo fue de U.S. \$0.56 por libra americana.

En general, los mayores valores en cada factor se encuentran en las fincas grandes. La mayor diferencia se observa en el uso de pesticidas, que es de 880 mil pesos, superando en \$168.000 al costo asumido por los medianos y en \$225.000 al de los pequeños. Comportamiento similar se presenta en el uso de fertilizantes, cuando las grandes explotaciones superan a las medianas en un 36.7% y a las pequeñas en 60.8%.

Se observa que los costos de los agroquímicos y los del trabajo no calificado, son los de mayor participación en los costos totales en las tres tipologías analizadas.

Como quiera que las encuestas tomaron el costo de las labores mecanizadas como la tarifa de la zona, para calcular la participación de los factores en los costos de dichas labores se tomó el resultado de las validaciones realizadas en el Tolima, las cuales indican que de la tarifa de los servicios, el 10% corresponde a la remuneración de la mano de obra, 42% al costo del combustible y 48% a la remuneración a la maquinaria.

La mecanización es mayor en las explotaciones grandes, lo que se evidencia en los rubros de costos de maquinaria, combustibles y mano de obra calificada. Éste último es mayor en las fincas de menos de 11 hectáreas gracias al pago de administración, que se cobra mensualmente independientemente del tamaño de la finca y, al tener un área reducida, la carga por hectárea se incrementa.

Las explotaciones de más de 50 hectáreas presentan costos de mecanización que superan en un 96% los costos de las medianas y un 147% los de las pequeñas. Esto radica en el empleo de equipo mecanizado en actividades como abonamiento, aspersión, corte de malezas y aplicaciones aéreas, al que los pequeños y medianos no recurren.

La siembra directa predomina en la región: ninguno de los encuestados realizó labranza del terreno antes de sembrar.

Este uso intensivo de pesticidas, fertilizantes y labores mecanizadas en las fincas de más de 50 hectáreas respecto de los otros dos tipos de explotación, tiene aparentemente una repercusión positiva en la productividad por hectárea, que las hace asumir los costos unitarios por tonelada más bajos.

Los costos por hectárea asumidos por trabajo no calificado en las tres explotaciones son muy similares y promedian \$731.023, con de 129 jornales para los grandes, 124 para los medianos y de 121 para los pequeños. El costo promedio del jornal en la región resulta en \$5.920 para jornadas de trabajo de 6 horas. Los grandes cultivos promedian \$5.620 por jornal, mientras los pequeños asumen un costo promedio de \$6.012.

El promedio simple de los costos de todas las observaciones, en los diferentes tamaños de explotación, muestra un uso intensivo de plaguicidas y fertilizantes, que suman el 33.46% de los costos totales. El uso de pesticidas obedece a una amplia gama de plagas (aproximadamente) que se presentan en la región. En consecuencia, el 25.36% de los costos totales corresponde al uso de pesticidas y el 8.1% al uso de fertilizantes.

El trabajo no calificado, del cual se utilizan en promedio 123 jornales por hectárea, es el rubro de mayor importancia en la estructura de costos, con un monto de \$731.023 que representa el 25.81% de los costos totales.

El costo del desmote del algodón semilla aporta el 8% de los costos totales y se cobra por peso, a razón de \$116.000 por tonelada. El costo de la tierra pesa el 6.9% dentro del costo total y asciende a los \$195.873 en promedio para la región.

²⁰El rubro Otros aporta el 6.75% de los costos totales promedio e incluye los costos de insumos menores como Cordeles y Pesas y los costos indirectos de producción como Mercadeo, aporte al Fondo de Fomento Algodonero, pago de cuotas a Conalgodón y a la agremiación y comisiones de negociación en la Bolsa de productos.

En promedio se utilizan 24 kilos de semilla de algodón por hectárea, toda certificada, cuyo costo fue de \$7.600 por kilo. La semilla contribuye a los costos totales promedio con un 6.39%.

Los demás factores pesan el 6.29% de los costos totales promedio y corresponden a los costos de transporte, maquinaria, combustibles y empaques.

4.3 COMPARACIÓN DE LOS COSTOS DE PRODUCCIÓN DE ALGODÓN EN TOLIMA-HUILA, META, CÓRDOBA-SUCRE Y ESTADOS UNIDOS

La Secretaría de Agricultura de los Estados Unidos (USDA) elabora sistemáticamente encuestas en las diferentes zonas algodonerías 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.

En este ejercicio se comparan las estructuras de costos de Estados Unidos del año 2002 con los de Colombia 2003. Las de Colombia se llevaron a dólares utilizando la tasa de cambio representativa del mercado promedio de 2003.

²⁰ UNIVERSIDAD DE LOS ANDES, Impactos del TLC sobre la agricultura familiar y políticas compensatorias, Edición 2006.

Para comparar los costos en los Estados Unidos y Colombia, se ajustaron las estructuras de costos de Colombia⁵ a los grandes ítems que reporta USDA. El cuadro resumen de los costos por hectárea se encuentra en el Anexo 13.

Se observa que el costo de la semilla en Estados Unidos es muy superior al de Colombia, incluso 37% superior al evaluado por Corpoica en el Tolima, cuando ya había absorbido los incrementos de costo unitario de principios del año 2003. La explicación a este comportamiento parece encontrarse en el costo unitario de la semilla, no en las cantidades utilizadas y puede estar relacionado con un uso intensivo de semillas transgénicas que soportan sobrecostos por derechos al uso de la tecnología.

El costo de las labores en los Estados Unidos resultó significativamente mayor que el encontrado por Corpoica en las encuestas de Córdoba y Tolima y al de las validaciones del Meta. La validación de la tecnología predominante en Tolima-Huila arrojó valores inferiores, pero relativamente cercanos, en tanto que la tecnología de punta de los campesinos, incurre en un costo mayor. Esto sugiere que los costos de la mano de obra, el combustible y la remuneración a la maquinaria en los Estados Unidos son superiores a los de Colombia, con la excepción la tecnología de punta que es mucho más intensiva en el uso de mano de obra, que cualquiera de los otros modelos.

En Colombia solo se reportó pago del agua para riego en la tecnología predominante de Tolima-Huila, en un monto inferior por hectárea al promedio de los Estados Unidos.

El desmote también resultó menos costoso en Colombia con excepción de las validaciones de Tolima-Huila, en donde el monto por hectárea es superior, pero la justificación es que la productividad en esas zonas es 60% superior a la productividad de los Estados Unidos.

El costo del arrendamiento de la tierra resultó igualmente inferior al de los Estados Unidos en todas las zonas estudiadas, excepto en la tecnología predominante en las zonas planas del Tolima-Huila.

El rubro 'Otros Costos' que agrega fundamentalmente los relacionados con tasas, cuotas y aportes, resultaron relativamente cercanos a los de Estados Unidos, según los resultados de Corpoica y la validación del Meta y bastante superiores en las validaciones de Tolima-Huila en la medida en que son un factor de la productividad. Para el caso de la tecnología de punta en el Tolima, este rubro incluye US \$63 dólares por concepto de empaques.

²¹Contrario al comportamiento de los demás factores, el costo de los agroquímicos resultó inferior en los Estados Unidos, con la única excepción de la tecnología de punta de los campesinos, que por realizar manejo integrado de plagas, incurren en mucho menos aplicaciones de plaguicidas.

4.4 OPORTUNIDADES TECNOLÓGICAS DE MEJORAMIENTO DE LA COMPETITIVIDAD

Los resultados de la investigación de costos de producción indican que en Colombia existe la tecnología necesaria para producir algodón de costo cercano a U.S.\$0.40 la libra y señalan los factores que inciden en mayor medida para lograrlo.

La investigación adelantada por CORPOICA, tanto en desarrollo de nuevos materiales genéticos como en manejo agronómico, ha demostrado efectividad no

²¹ La información de costos de producción de Colombia para el año 2003 tiene dos fuentes. La primera, son las encuestas realizadas por CORPOICA a un número representativo de agricultores de Córdoba Sucre y Tolima; la segunda, son las validaciones llevadas a cabo por los miembros del equipo del presente trabajo con productores de los departamentos de Meta y Tolima.

solo en la reducción de los costos de producción sino en la obtención de fibras de mejor calidad. No obstante, es necesario profundizar mucho más en aspectos que pueden lograr resultados de corto plazo, menos aleatorios que los de la investigación genética, como las prácticas agronómicas de fertilización, reguladores de crecimiento, aplicación oportuna de insumos y de labores, sobre la base de un mejor conocimiento de la fisiología del algodónero.

Se identifica el riego como insumo determinante en la mejora de los rendimientos físicos, puesto que las zonas que lo utilizan alcanzan casi el doble de toneladas por hectárea, respecto de quienes no disponen de este recurso.

También resulta evidente que el manejo integrado del cultivo es una práctica que reduce los costos de producción. En el Tolima dicha reducción representa cerca de U.S.\$0.10 por libra de fibra y se explica por la disminución de los costos de labranza y el control integrado de plagas, con énfasis en el control etológico y el manejo de biocontroladores. La tecnología avanzada usada por los campesinos, adicionada con la recolección mecanizada, podría reducir el costo en U.S.\$0.04 por libra adicionales, para totalizar U.S.\$0.37 por libra, uno de los costos más competitivos del mundo.

La cadena productiva tiene bien identificada la estrategia para la implementación de la nueva tecnología y debe reconocerse que ya se evidencian logros importantes, después de que el país llegó a producir a más de U.S.\$0.70 la libra. Sin embargo, la implementación masiva de esta tecnología tiene limitaciones relacionadas con su difusión y adopción, donde se requieren mayores esfuerzos. Debe considerarse también que el éxito requiere del compromiso de todos los agricultores de una misma área productora, puesto que de lo contrario los que no lo hacen perjudican a sus vecinos al no atender oportunamente las recomendaciones relacionadas con la destrucción de socas, siembra oportuna, liberación y protección de los biocontroladores, montaje de trampas y demás labores relacionadas.

Una expectativa actual para la mejora de la competitividad, está relacionada con el uso de materiales genéticamente modificados, resistentes a lepidópteros y a algunos herbicidas como el Glifosato, de los cuales ya existe un registro que permite producirlos en el país y que en las primeras siembras comerciales han mostrado eficacia en la reducción de costos, no suficientemente documentada todavía. Para los próximos años se espera la masificación del uso de semillas de algodón genéticamente modificado y el registro de nuevos materiales, posiblemente de mejores características.

Sin embargo, los nuevos materiales no expresarán todo su potencial productivo si su siembra no se acompaña de mejores prácticas agronómicas, de manera que la introducción de transgénicos no puede sustituir las labores de transferencia de tecnología que garanticen la adopción masiva por los agricultores.

5. TABACO

²²La producción de tabaco es una de las actividades agropecuarias más tradicionales en Colombia y se caracteriza por corresponder a una actividad de economía campesina, de pequeñas áreas en las cuales predomina el micro fundió, actividad que se desarrolla dentro de una institucionalidad muy particular en relación con los factores de producción y los mercados de insumos, servicios y productos.

El modelo productivo involucra alto consumo de mano de obra familiar y generalmente los agricultores no hacen seguimiento al uso y valor de los insumos

²² La información presentada en el presente estudio ha sido corregida a pesos del 2003 según el IPP agropecuario.

² Rubio Tecnificado: Santander; Rubio Tradicional: Huila y Santander; Negro Tradicional: Magdalena

y servicios, por lo cual la información en relación con los costos de producción es escasa y generalmente deficiente.

5.1 Comentarios Sobre los Talleres Realizados en el Departamento de Santander

El proceso de levantamiento de información de costos se llevó a cabo con agricultores de la zona tabacalera Boyacá-Santander, tipificando los modos de producción de los municipios de San Gil y Villa Nueva como representativos de los costos de producción predominantes para los dos departamentos. Asistieron también representantes de Fedetabaco. La información levantada corresponde a los costos de producción del período Enero a Diciembre de 2003. (Pesos corrientes de 2003) .

El cultivo del tabaco en la zona se caracteriza por sistemas de explotación minifundistas, uso intensivo de mano de obra familiar y contratación de la tierra por sistemas de aparcería, en los cuales el propietario aporta la tierra y en contraprestación recibe un porcentaje de la producción bruta.

Adicionalmente, la producción se da dentro de una relación de agricultura por contrato entre el productor y la empresa compradora, en la cual el agricultor recibe la semilla, los insumos y la asistencia técnica y se compromete a vender la totalidad de la producción al contratante; algunas veces la industria contratante factura intereses sobre los insumos que entrega y otras veces factura a precios que ya incluyen dichos intereses. Es tan fuerte esta institucionalidad, que si no existe el contrato de producción, es prácticamente imposible producir, puesto que no se tiene acceso a la semilla ni a la venta de la cosecha.

En esta región se asienta un número reducido de demandantes de hoja seca que celebran contratos de producción, compuesto por tabacaleras con alto poder de

negociación. En Boyacá y Santander las empresas que tienen casi la totalidad del mercado son Coltabaco y Protabaco.

El monto de los aportes al Fondo de Fomento Tabacalero refleja la participación de cada empresa dentro del valor total comercializado entre el 2001 y el 2003. Si bien las participaciones varían año a año, la concentración es evidente en todos los años. Para 2001, 2002 y 2003, la concentración de los aportes es del 85, 86 y 89 por ciento respectivamente, en las tres primeras empresas de la tabla. Esta estructura imprime características típicas de un oligopsonio al mercado de hoja seca de tabaco, otorgando un gran poder de negociación a las tabacaleras.

La estructura del mercado permite sostener las relaciones contractuales con los agricultores, que se caracterizan por las siguientes condiciones:

Según el contrato de venta de la cosecha previo a la siembra: El productor se compromete mediante contrato, a vender la totalidad de la cosecha a un ²³comprador predeterminado, con unas clasificaciones y a unos precios fijados por el comprador. A cambio de esta exclusividad de venta, el productor recibe insumos y servicios prestados directamente por el comprador.

Dotación de semilla: El comprador se obliga mediante el contrato a proveer al productor, la semilla de tabaco sin contraprestación en efectivo. No existe en la zona un mercado de semilla.

La prestación del servicio de asistencia técnica: El comprador se obliga mediante el contrato a prestar el servicio sin contraprestaciones efectivo.

²³ BALCÁZAR, Álvaro; OROZCO, Martha Lucía; SAMACA, Henry. Fuentes y Fundamentos de la Competitividad Agro-rural en Colombia. Informe de Consultoría para el Banco Mundial y la FAO. Bogotá, mayo de 2003.

Dotación de insumos: Los insumos que se necesitan los provee y financia el comprador, descontando su costo del ingreso del productor en el momento de la entrega de la cosecha.

El tamaño de la explotación agrícola es determinado por el comprador, quien unilateralmente define la cantidad de semilla a suministrar y el número de plantas que financia.

5.1.1 Financiación de infraestructura y equipos

Las empresas compradoras también financian la compra de equipos y la construcción de infraestructura de beneficio como los caneyes, a plazos e intereses variables.

El productor se enfrenta a rigideces típicas de un mercado imperfecto, reduciendo sus posibilidades para indagar el mercado (regional, departamental o nacional) en aras de encontrar diferentes precios y calidades en los insumos, servicios agrícolas y en el producto.

5.2 Tabaco Rubio - Burley

El 50% de la producción tabacalera de la zona corresponde a tabaco rubio⁴. Para un productor representativo de la zona, los costos totales de producción oscilan entre \$7.547.381 y \$7.925.600, dependiendo del paquete tecnológico utilizado, así como de la disponibilidad de equipo mecanizado.

El menor costo se obtiene preparando el suelo con arado de cincel, porque permite prescindir de un segundo pase para rastrillado del suelo. En la región se utiliza predominantemente la preparación con arado de discos, en razón a la baja disponibilidad de equipos de cincel.

El paquete tecnológico en Villanueva, resultado de las condiciones agroecológicas de la zona, exige la aplicación de una menor cantidad de abonos, por tanto se observa un costo total menor al de San Gil. No obstante, los ahorros por tipo de labranza y uso de fertilizantes son poco significativos (5%), por lo cual los análisis se harán sobre los costos promedio para la Zona.

La productividad por hectárea es de 2 toneladas, tanto en San Gil como en Villa Nueva, obteniendo en consecuencia costos promedio por tonelada de \$3.885.240. Fuente: MADR, Anuario estadístico del año 2002 (Preliminar) - cifras para la cosecha del 2002.

Aun cuando el agricultor no paga la semilla y la asistencia técnica, para este ejercicio se calculó e incluyó su costo. Posiblemente el precio de compra de la hoja seca involucra descuentos por el suministro de estos factores.

Al igual que en las estructuras de Banagrario y Balcázar, la actividad de mayor participación es mano de obra no calificada, con un aporte al costo de ²⁴\$3.845.400 por hectárea, equivalente al 49.49% de los costos totales. En la zona se utilizaron 295 jornales por hectárea, que en 2003 se remuneraron a \$13.000/jornal, lo que permite afirmar que el cultivo del tabaco es un gran demandante de mano de obra. Las labores que más consumen mano de obra no calificada son la recolección de la cosecha y la clasificación de las hojas secas, que utilizan en conjunto el 58% de la mano de obra, aportando el 30% de los costos totales.

Como ya se mencionó, el sistema de contratación de la tierra más utilizado corresponde al modelo de aparcería, bajo el cual siembra el 70% de los

²⁴ Fuente: MADR, Anuario estadístico del año 2002 (Preliminar) - cifras para la cosecha del 2002.

⁵ Los costos por actividad discriminados para San Gil y Villanueva se encuentran en el anexo III

agricultores en la región, según estimaciones de FEDETABACO. El porcentaje de apropiación de la producción bruta como compensación al terrateniente es el 20% y en 2003 su valor correspondió a \$1.3 millones por hectárea. Este factor ubica el costo de la tierra en el segundo lugar en importancia dentro de la estructura de costos, pesando el 17.42%. Los demás agricultores cultivan en tierras propias y, cuando extraordinariamente se presentaron contratos de arrendamiento simple, su costo fue de \$800.000 por hectárea, según información de FEDETABACO. Se puede concluir entonces que el sistema de aparcería sobrevalora el costo de oportunidad de la tierra, posiblemente porque involucra el riesgo de la productividad física.

El Riesgo de la productividad física significa un costo adicional al costo de oportunidad de la tierra, que compensa el riesgo contraído por el terrateniente, al condicionar su ingreso a la producción del cultivo. Frente a una eventual pérdida de la cosecha, el terrateniente perdería la remuneración de la tierra, lo cual no sucede con el contrato de arrendamiento simple.

El arrendamiento y la aparcería generan el derecho de uso de los caneyes y demás instalaciones de poscosecha.

El rubro de agroquímicos representa el 14.47% de los costos totales, dentro de los cuales tres cuartas partes corresponden a fertilizantes químicos y el resto a plaguicidas⁷. La fertilización química se complementa con el uso de abonos orgánicos y en especial de gallinaza.

El rubro 'Otros' es el siguiente en participación, con un 5.3 %. Este agrupa los costos de insumos como cubetas para el semillero, plásticos, cabuya, guadua, tiras de fique, agujas y pretales, necesarios para el cultivo.

Con estos resultados, la participación de los factores importados en los costos totales sería del 15.66% si se aplica el criterio de Balcázar según el cual, el costo de los agroquímicos y de la maquinaria corresponde a factores importados. Sin embargo, la Cámara de Protección de Cultivos de la ANDI estima que solo el 60% del precio al agricultor de los plaguicidas y el 80% del de los fertilizantes corresponden al componente importado. Respecto de la Maquinaria, expertos en el tema aseguran que el componente importado es marginal, solo el correspondiente a algunos repuestos, porque en promedio la maquinaria y equipo agrícola nacional, por su antigüedad, están totalmente depreciados.

5.2.1 Tabaco Negro en Santander

Según las estadísticas del Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, cerca del 50% de la producción tabacalera de la zona corresponde a tabaco negro. La estructura de costos del tabaco negro tiene una composición muy similar a la del Burley, pero es menos intensivo en el uso de mano de obra no calificada y ligeramente en agroquímicos. El costo total por hectárea en 2003 fue de \$6.932.157, con rendimientos de 2.4 toneladas por hectárea, de manera que el costo unitario fue \$2.888.399 por tonelada.

El tabaco negro, más rústico que el rubio, permite mayores rendimientos por hectárea que el rubio con similar paquete tecnológico, excepto por los menores costos en la recolección y en poscosecha, especialmente en la labor de clasificación.

La producción de tabaco negro demanda 234 jornales de personal no calificado y 10 de mano de obra calificada, para un total de 244 jornales por hectárea.

El cultivo del tabaco negro concentra el grueso de sus costos (79%) en mano de obra, tierra y agroquímicos.

Las especificidades en calidad de la hoja cultivada no son tan exigentes como en el caso del Rubio, lo que hace que la recolección demande menos mano de obra, puesto que se realizan menos pases y no se adelanta la actividad de clasificación de hojas. En consecuencia, se reporta un menor uso de mano de obra no calificada y un menor costo, pesando un 43.83% dentro de los costos totales.

La contratación de la tierra, como en el tabaco rubio, predominantemente se realiza por el sistema de aparcería con retribución del 20% de la producción bruta para el propietario de la tierra y aporta el 18.35% de los costos totales.

Las características biológicas de la planta de tabaco negro la hacen más resistente a la sequía, as enfermedades y las plagas que atacan en la región.

Se hacen necesarias 4 aplicaciones de insecticidas y funguicidas, frente a las 7 que se aplican en tabaco rubio. Una economía respectiva se observa en la mano de obra de las aplicaciones.

El precio de la hoja seca de tabaco negro es inferior al del tabaco rubio, de manera que los menores costos y mayores rendimientos por hectárea no necesariamente representan mayor rentabilidad.

5.2.2. COSTOS DE PRODUCCIÓN DE TABACO RUBIO (BURLEY) EN ESTADO UNIDOS

²⁵La Secretaría de Agricultura de los Estados Unidos (USDA) revisa sistemáticamente los costos de producción para tabaco burley, mediante encuestas directas con 131 agricultores de Kentucky y 104 de Tennessee.

²⁵ El Riesgo de la productividad física significa un costo adicional al costo de oportunidad de la tierra, que compensa el riesgo contraído por el terrateniente, al condicionar su ingreso a la producción del cultivo. Frente a una eventual pérdida de la cosecha, el terrateniente perdería la remuneración de la tierra, lo cual no sucede con el contrato de arrendamiento simple.

Según el reporte de la Secretaría de Agricultura de los Estados Unidos (USDA), los costos de producción en ese país, en 2002, ascienden a US\$ 8.205 por hectárea, con un rendimiento de 2.4 toneladas por hectárea, de manera que el costo de producción por tonelada fue de US\$ 3.834. La validación realizada en Santander sobre los costos de producción de 2003, a la tasa de cambio representativa del mercado promedio de ese año (\$2.877.79/dólar), refleja un costo total de US\$ 2.754 por hectárea, con una productividad de 2 toneladas por hectárea y, en consecuencia, un costo unitario de US\$ 1.377 por tonelada. todos los rubros de costos en los Estados Unidos alcanzan valores muy superiores a los observados en Colombia, entre 82% y 929%, de manera que los costos totales por hectárea superan en 198% los costos de Colombia. Por tonelada, el costo de los Estados Unidos supera el de Colombia en 148%.

El costo de la maquinaria en Estados Unidos se calculó agrupando el costo de combustibles, lubricantes y electricidad; reparaciones; y costo de reposición de maquinaria y equipos. Para el caso colombiano se sumaron los costos de combustibles y lubricantes y la remuneración a la maquinaria a las tarifas del mercado. De la comparación se desprende que el cultivo es mucho más intensivo en el uso de maquinaria en los Estados Unidos y que la forma de calcular los costos económicos de la mecanización en ese país resulta en valores muy superiores a las remuneraciones a este factor en el mercado colombiano.

El costo de la tierra en los Estados Unidos incluye el costo de oportunidad de su uso y el costo de la "cuota".

En ese país, desde 1930 existe una regulación de la producción de tabaco según la cual la Secretaría de Agricultura establece unas cuotas de producción que se distribuyen entre los adjudicatarios históricos, sean ellos actualmente productores o no. Solo los adjudicatarios tienen derecho a vender su producción a los precios

de sustentación establecidos por el gobierno y este derecho puede ser transferido por los adjudicatarios, a cambio de un pago en dinero por cada libra de tabaco producida. En otros términos, la existencia de las cuotas de producción se ha convertido en una renta para los adjudicatarios, que debe ser pagada por aquellos agricultores que no tienen cupo.

Es de tal magnitud la diferencia en costos de producción, que los costos totales por tonelada en Colombia (U.S.\$ 1.377) son muy cercanos a los costos por tonelada de la sola mano de obra en los Estados Unidos (U.S.\$1.325). De esta manera, aún ante un eventual desmonte del sistema de cuotas, la producción colombiana continuaría siendo más barata.

5.2.3 Otros Semilla + Vivero

El factor de mayor participación en los costos totales es la mano de obra, seguido por el costo de la tierra. Mientras en Santander el tercer factor de costo en importancia corresponde a los fertilizantes, en Estados Unidos esta posición es ocupada por el costo de la maquinaria. Los costos de semilla, vivero y plaguicidas tienen mayor participación en Colombia.

5.3 OPORTUNIDADES TECNOLÓGICAS PARA MEJORAR LA COMPETITIVIDAD

En sentir de los consultores, la institucionalidad de la producción de tabaco ha generado des preocupación de los productores por mejorar su competitividad. La falta de transparencia en la formación de los precios de los insumos, servicios y del producto, origina desgano en los productores para influir sobre los costos de producción e incentiva la presión permanentemente por el incremento de los precios de compra de la hoja seca.

²⁶Un escenario más abierto, donde los precios se formen en un mercado más transparente, posiblemente incentivaría a nuevos agricultores, más eficientes, a ingresar a la actividad productiva.

La producción de tabaco por centurias en los suelos de Boyacá y Santander ha originado su degradación, puesto que el cultivo es limpio, se sobrelabora y con ello se propicia la erosión.

En este sentido, la rotación con cultivos densos que aporten materia orgánica, la incorporación de abonos verdes, la siembra en contra de las pendientes y en general todas las prácticas de conservación y recuperación de suelos son fundamentales para mejorar la productividad física y para reducir los requerimientos de fertilizantes.

Otra característica de las zonas tabacaleras es la escasez de agua, por la destrucción de las zonas protectoras de las cuencas y la baja capacidad de retención de los suelos erodados. Por ello, la dotación de agua de estas zonas es fundamental para reducir los costos por la vía de mejoras en los rendimientos. Los mismos agricultores reportan mejoras en rendimientos hasta del 50% cuando se dispone de agua suficiente para el normal desarrollo de las plantas.

La investigación para la producción de nuevas variedades de semilla fue asumida por algunas empresas tabacaleras como COLTABACO, quienes mantienen bancos de germoplasma y realizan cruzamientos en búsqueda de materiales más resistentes a las condiciones colombianas, de mayor productividad y con características de mejor calidad de las hojas.

En tabaco negro se busca la producción de hojas aptas para su uso en la producción de puros, como capas externas y capote, materiales que tienen precios

²⁶ Aunque el gasto en los insecticidas es menor al gasto en fertilizantes, su aplicación es más costosa, puesto que demanda 11.6 jornales frente a 5 empleados en la aplicación de fertilizantes.

varias veces superiores a los del tabaco para cigarrillo y para tripa. Sin embargo, la investigación no es suficiente en términos de disponibilidad de variedades mejoradas, se encamina a buscar solo aquellas características que la empresa patrocinadora desea y se maneja como propiedad exclusiva de la tabacalera, por tanto de acceso restringido. Siendo el tabaco uno de los productos promisorios para el país, con espacios de mercado cada vez más grandes por el desmonte de los subsidios a su producción en los países desarrollados y con mercados por incursionar como el de los puros, debería incrementarse la investigación y transferencia de tecnología.

Los cambios en el sistema de labranza mejoran la competitividad en el corto y largo plazos. El uso de arados de cincel reduce el costo de labranza por hectárea en \$68.000, pero además es menos perjudicial porque no favorece la erosión y el lavado de los suelos, de manera que en el mediano y largo plazo reduce los requerimientos de fertilizantes y ayuda a conservar la humedad. Es conveniente adelantar una campaña agresiva de dotación de equipos de cincel, para reemplazar los de disco tradicionales en la zona.

También es necesario racionalizar el uso de fertilizantes, mediante la fertilización recomendada por los análisis de suelos. Es habitual que la fertilización se haga con abonos compuestos, en cantidades y fórmulas observadas a los vecinos o recomendadas por los asistentes técnicos de las tabacaleras, sin soportarse en el respectivo análisis.

El beneficio del tabaco determina en gran medida los resultados económicos de la actividad, no solo por los costos que la infraestructura de caneyes representa sino por los costos de operación (insumos y mano de obra) y por el impacto que tiene sobre la calidad y precio del tabaco.

²⁷Por ello, es necesario investigar para encontrar diseños de instalaciones más eficientes y de menores costos, con el apoyo de la ingeniería, al igual que desarrollar sistemas de financiamiento, que soporten la construcción de infraestructura de beneficio mejorada que permita incrementar la calidad del producto, y limitar los costos derivados de sistemas de secado anticuados, como los que se utilizan actualmente.

Especial atención requiere lo relacionado con los costos de la tierra en Boyacá y Santander, donde la escasez de este factor permite mantener relaciones anticuadas e ineficientes de producción como la aparcería y generaliza el microfundio, generando ingresos precarios que auspician la subremuneración de la mano de obra, de manera que hace imposible superar las condiciones de pobreza de los productores.

La incorporación de nuevas áreas a la producción tabacalera, con menores restricciones de tierra y agua, pueden propiciar el desplazamiento de la producción y de la mano de obra a regiones con mayores posibilidades de expansión y mejoramiento tecnológico.

6. SOYA

La producción de fríjol soya en Colombia sufrió grandes cambios a partir de 1991, fruto de los cambios en la política comercial que resultó en la desprotección por la vía de la liberación del comercio cuando se eliminó la exclusividad del IDEMA en las importaciones y la reducción arancelaria, especialmente con la profundización de la Comunidad Andina de Naciones, que otorgó preferencias del 100% a las importaciones provenientes de Bolivia.

²⁷ BALCAZÁR, Álvaro; OROZCO, Martha Lucía; SAMACA, Henry. Fuentes y Fundamentos de la Competitividad Agrorural en Colombia. Informe de Consultoría para el Banco Mundial y la FAO. Bogotá, mayo de 2003

Como resultado, las áreas de cultivo se redujeron de 100.600 Has en 1991, a 26.907 Has en 2002, en tanto que la producción pasó de 193.597 a 61.600 toneladas para los mismos años. El cultivo, que se desarrollaba fundamentalmente en el Valle del Cauca, se ha desplazado a los Llanos Orientales, siendo el departamento del Meta el mayor productor actual.

Seguramente muchos cambios han sucedido en la estructura de los costos de producción en los últimos años, los cuales no se encuentran documentados. En efecto, no se dispone de una serie de costos de producción que identifique la participación de los diferentes factores dentro de los costos totales y su evolución.

6.1 VALIDACIÓN DE LOS COSTOS DE PRODUCCIÓN DE SOYA

Con el fin de conocer en detalle los costos de producción de frijol soya en los Llanos Orientales, durante el año 2003, se realizaron reuniones con técnicos y agricultores del Meta, además del Secretario Técnico de la Cadena y Corpoica.

Esta región se ha consolidado en los últimos años como la de mayor área cultivada y producción del país, como resultado de este ejercicio se caracterizaron las producciones de piedemonte o siembra convencional y la de altillanura. Para esta última, se diferenció el costo de producción en sabana nativa, es decir en sabana que presenta las condiciones limitantes físicas y químicas características de las sabanas altas bien drenadas, y de sabana mejorada o sea aquella a la que ya se le aplicaron correctivos y se cinceló para romper las capas compactadas del suelo.

El cultivo de piedemonte o convencional se desarrolla en los segundos semestres, como cultivo de rotación con las áreas arroceras. Se caracteriza porque predomina el uso intensivo de la mecanización para todas las labores, es usual la labranza convencional, la siembra en surcos con máquinas sembradoras

tradicionales (Apolo) sin incorporar los abonos, el uso de semillas no certificadas y la recolección en bultos. Recientemente se está promoviendo la siembra en surcos con sembradora abonadora, la cero labranza y la recolección a granel, pero aún son mínimas las áreas que aplican esta tecnología.

La siembra comercial en altillanura comenzó en el año 2000 y su crecimiento la convierte en a región de mayor expansión del cultivo en el país. La tecnología aplicada ha tomado muchos elementos del modelo brasilero en la región del cerrado, la cual se ha convertido en una de las más competitivas del mundo en la producción de la leguminosa.

Por la alta acidez y contenido de aluminio, baja fertilidad y compactación de los suelos de sabana, que generalmente han sido dedicados al pastoreo de ganado vacuno por largos períodos de tiempo, la utilización intensiva en agricultura requiere costosos procesos de adecuación que consisten en labrar la tierra con cinceles y rastras, aplicar e incorporar cal dolomita y yeso e incorporar materia orgánica.

Los suelos de sabana, si bien presentan restricciones físicas y químicas, permiten después de su adecuación un uso agrícola aún cuando cuidadoso dada su fragilidad. A su favor se encuentra un clima muy estable y predecible, con ocho meses de muy buena precipitación y cuatro de intenso verano, muy buen drenaje, baja presencia de malezas, plagas y enfermedades, grandes extensiones mecanizables y relativamente bajo costo de la tierra.

Por estas circunstancias, los cultivos de altillanura mejorada se caracterizan por usar mínima o cero labranza, siembra mecanizada con sembradora abonadora, bajo uso de herbicidas e insecticidas y, por el contrario, intensivo uso de controles biológicos y recolección a granel.

Lo usual es que la soya se siembre en septiembre, como rotación del cultivo de maíz del primer semestre, pero en 2003 se sembraron importantes extensiones durante el primer semestre, algunas de las cuales fueron afectadas por hongos como consecuencia de no contar con materiales resistentes a la humedad.

Los resultados de las validaciones para las dos zonas de cultivo muestran que los mayores costos se presentan en la sabana nativa como consecuencia de la ²⁸aplicación de cal dolomita y yeso y de la preparación del suelo con cinceles y rastrillo que representan \$453.105 por hectárea más que en sabana mejorada.

El sobrecosto en adecuación podría diferirse por lo menos a seis cosechas, puesto que el tratamiento no se repite en el tiempo excepto por algunos pequeños encalamientos.

6.2 COMPARATIVO DE COSTOS DE PRODUCCIÓN EN COLOMBIA FRENTE A LOS DE ESTADOS UNIDOS

La Secretaría de Agricultura de los Estados Unidos elabora, anualmente, encuestas que recogen los costos de producción de las diferentes regiones productoras de soya y calcula el promedio nacional. La última información disponible corresponde a los costos de 2002 y su comparación con los costos de producción en Colombia para 2003, convertidos a dólares de los Estados Unidos a la tasa representativa promedio de ese año, se observa que los costos de la semilla en el Meta son superiores a los de Estados Unidos, en particular los de la siembra convencional en la que se aplica mayor cantidad.

²⁸ Según el Banco Agrario, La zona Centro incluye los departamentos de Cundinamarca, Arauca y Meta.
<http://corpoica.gov.co>.

En el caso del Valle la información recibida reporta solo 80 Kg de semilla por hectárea lo cual parece justificar que en esta región su costo sea inferior al de los Estados Unidos.

La mayor diferencia que afectaría la competitividad de Colombia se encuentra en el costo de los agroquímicos, que excepto para el Valle del Cauca son superiores al doble de los de Estados Unidos. La cifra relativamente baja 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. Los únicos costos de plaguicidas que se aproximan a los de Estados Unidos son los de la Altillanura, donde es baja la presencia de malezas y se hace manejo integrado de plagas.

El costo de las labores por hectárea 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 el agua.

Como resultado de lo anterior, los costos directos por hectárea son significativamente más bajos en los Estados Unidos que en nuestras dos principales regiones productoras.

En los Estados Unidos calculan 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.

El costo total por hectárea es superior en los Estados Unidos, pero la productividad también lo es, de manera que el costo de producción por tonelada es inferior en los Estados Unidos, excepto al que resulta de los cultivos de sabana mejorada. Sin embargo, la producción de

Estados Unidos sin subsidio no representaría una seria amenaza para la producción nacional, por cuanto los costos de transporte de zona de ²⁹producción de los Estados Unidos a puerto colombiano (más de US\$30 por tonelada) serían suficientes para contrarrestar nuestros mayores costos de producción.

6.3 RECOMENDACIONES TECNOLÓGICAS PARA MEJORAR LA COMPETITIVIDAD

Mejorar la competitividad de la producción nacional de soya requiere incrementar la productividad por hectárea que actualmente está alrededor de 2,3 Ton/Ha a cerca de 3 o más toneladas por hectárea, lo cual es posible si se observa el comportamiento de los cultivos del Brasil en latitudes similares a nuestras zonas de producción.

La mejora de productividad requiere intensificar la investigación genética para desarrollar nuevos materiales de requerimientos de luz cortos, adaptados a nuestras zonas productoras. La variedad más cultivada en Colombia es la P34 que se lanzó hace 14 años y después de esta no se ha producido una variedad de comportamiento similar.

²⁹ Corresponde a cultivos adelantados en 80 hectáreas por Industrias del Maíz S.A., Valle del Cauca – Colombia, año 2003.

. Seminario: “Costos de producción en caña de azúcar y otros cultivos alternos”. Cali – Colombia, octubre de 2003.

Las ventajas productivas de la altillanura están limitadas a las siembras del segundo semestre porque no se han desarrollado materiales que toleren la alta humedad del primer semestre. En este sentido, para tener una oferta competitiva todo el año es necesario acelerar la investigación de materiales que se adapten a la altillanura y que sean resistentes a la pudrición.

La reducción de los costos de los agroquímicos debe ser otra prioridad a lograr mediante una mejor aplicación de los fertilizantes y el desarrollo de sistemas integrados de plagas y enfermedades que hagan énfasis en el control etológico y en el uso de controladores biológicos. Dada la fragilidad de la altillanura y su ecosistema sería recomendable que el ICA reglamentara la aplicación de pesticidas de manera que se preserve el equilibrio biológico que actualmente permite producir con bajas aplicaciones de pesticidas.

La práctica de la siembra directa con sembradora abonadora y la recolección a granel representa una reducción de costos cercana a \$157.000 por hectárea en los costos directos como resultado del menor uso de mano de obra, semilla, combustibles, empaques y maquinaria por lo cual este tipo de labores debe ser promovido.

Evidentemente la producción más competitiva está en la altillanura, pero la ampliación de las áreas de cultivo está restringida por los costos de adecuación de los lotes para siembra que representan una inversión adicional de \$477.105 por hectárea frente a cultivos con tierras mejoradas. Hace más difícil la apertura de nuevos lotes el que la productividad de la siembra en sabana nativa es apenas 1,7 Ton/Ha, lo cual significa que en la primera siembra generalmente se presentan pérdidas económicas. Por esta razón, son indispensables los incentivos económicos como el ICR para el enclavamiento y mejoras en la infraestructura de comunicaciones, si se pretende un rápido desarrollo de la producción sojera.

Con las productividades actuales y sin diferencias significativas entre cultivos de secano y con riego, no parece recomendable sembrar donde deba recurrirse a la compra y aplicación de aguapuesto que el mayor costo no representa unos mayores ingresos.

CAPITULO III

CARACTERIZACIÓN DE PRODUCTOS AGROPECUARIOS: SITUACIÓN ACTUAL Y POSIBLES IMPACTOS DE DESGRAVACIÓN

En cada sector existen productores más competitivos que otros. Los mejores podrán subsistir bajo condiciones que llevarán a la salida de los menos competitivos, pero esta salida es el punto clave del análisis: a menos que haya un aumento rápido de su competitividad, el país sufrirá una disminución inicial en áreas y en empleo, independientemente de que luego pueda haber recuperaciones a largo plazo.

No existe ningún interés en presentar una visión negativa para ningún gremio, o criticar su desempeño pasado o presente. Tampoco se pretende hacer una crítica de la política sectorial aplicada en el pasado ni en el presente.

Muchas de las circunstancias que determinan la competitividad o su ausencia pueden ser ajenas a la voluntad de los productores (clima tropical, régimen de lluvias, tasas de interés real superiores a las de sus competidores, parte de sus costos incrementados por la devaluación, etc.). No por ello dejan de estar presentes y afectar la competitividad. Lejos de ocultarlas, es necesario ponerlas de presente para que las negociaciones las tengan en cuenta.

Políticas macro, fuera del alcance del sector, como la devaluación, tienen efectos diferentes cuando se trata de exportar productos (donde el impacto en ³⁰costos puede ser alto) o de venderlos en el mercado interno (donde suben costos y

³⁰ Krugman, P. "Competitiveness: a dangerous obsession", en Foreign Affairs 1994.

también precios). No siempre la primera desventaja queda compensada por la ventaja en mercado interno.

No sobra advertir que la revaluación tiene el efecto opuesto, dificultando la exportación, facilitando la importación y reduciendo los precios internos mucho antes de que se aprecie una reducción en la parte de los costos que corresponde a insumos importados.

La competitividad no se mide exclusivamente en la puerta de la finca: el producto que compite incluye las transformaciones necesarias para exportarlo o las equivalentes para llegar a la misma presentación que tiene el bien importado. Esto significa que la competitividad incluye necesariamente algunos eslabones de la industria: de nada sirve una mayor eficiencia en el campo, si luego se pierde por ineficiencias post-cosecha.

También son esenciales las políticas de mercadeo y valor agregado que ofrezca la industria, Incluso el transporte interno es un factor importante para definir la competitividad cuando se tienen regiones productoras a diferente distancia de los puntos de exportación o de los centros de consumo. Estos dos puntos han sido descuidados en muchos análisis de competitividad rural.

No se puede confundir el potencial del mercado mundial con la situación específica del país.

El mercado mundial puede ofrecer oportunidades de expansión, si el costo de producción es bajo. Pero al mismo tiempo, si hay sustitutos que puedan satisfacer las preferencias del consumidor interno a un costo razonable, es posible que haya pérdidas de participación de la producción nacional en el mercado interno, precisamente porque el país representa una fracción pequeña de la producción mundial y sus importaciones no están sujetas a las mismas restricciones y oportunidades que operan para el conjunto mundial.

1. Los instrumentos de estabilización

Las protecciones pueden ser arancelarias, mixtas (cuotas-arancel, franjas), u ocasionales (salvaguardas). Pueden tener efecto sobre el precio del momento o aplicarse respecto a promedios históricos de precios, como las franjas o los precios meta. En las negociaciones aún podrían preverse otras modalidades, como han hecho otros países.

La discusión acerca de si las actuales franjas son de protección o de estabilización es completamente ajena al efecto que podría tener su desmonte o sustitución. Son los efectos de este cambio lo que importa analizar para que se llegue a un mejor diseño de las protecciones futuras y estas no resulten insuficientes.

Tampoco vienen al caso consideraciones sobre si las protecciones bajaron en el pasado o no.

Lo que importa para la situación actual son los efectos de disminuir las remanentes.

En particular, los fondos de estabilización que se basan en transferencias entre productores, sosteniendo exportaciones con ayuda de los precios internos, dependen precisamente de que haya un diferencial entre el precio interno y el de frontera. Aparte de las objeciones que pueden sufrir estos fondos en las negociaciones inminentes, es claro que su funcionamiento será muy difícil e imposible a largo plazo si las protecciones, cualquiera que sea su forma, disminuyen y el diferencial de precios desaparece.

Los fondos que cumplen las condiciones de Caja Verde, o realizan actividades previstas para países en desarrollo, no tienen este peligro.

1.2. Cálculo de impacto

³¹Las fichas por producto contienen información útil sobre otros países productores, un resumen de situación productiva en Colombia, algunas observaciones sobre circunstancias tecnológicas y un cálculo de impacto potencial de desgravaciones.

Con este último se busca una medida aproximada del efecto sobre áreas y sobre empleo directo e indirecto que tendría una desgravación. Un cálculo más preciso habría requerido disponer de datos detallados de costos de producción por zonas y tipos tecnológicos, pero sólo se disponía de promedios para regiones relativamente extensas o Departamentos completos.

Aún así, los cuadros y gráficos obtenidos pueden dar una idea aproximada del nivel de protección arancelaria que sería necesario conservar para mantener la producción con la tecnología vigente y con una tasa de cambio real equivalente a la observada a finales del año 2002.

La relación entre disminución de protecciones y áreas viables sólo es lineal para cambios pequeños. Con diferencias grandes, prevalece el efecto umbral y toda una región puede salir de producción en bloque.

³¹ Balanza comercial relativa, indica el grado en el cual Colombia es exportador o importador neto de un producto determinado de la cadena. Indicador de transabilidad, grado de capacidad de cada uno de los productos de la cadena de generar excedentes netos exportables en relación con la cantidad de su consumo interno. Indicador de especialización, expresa el grado en el cual el flujo neto comercial de un producto participa en la cantidad de exportaciones del conjunto. Indicador de inserción al mercado, el grado de la dinámica exportadora de un bien medida con la tasa anual de crecimiento de las exportaciones y con la tasa anual de la participación de las exportaciones de ese producto con respecto a las realizadas por el país.

¶ Hay arroces de: grano largo de perfil índica: este a su vez se clasifica de acuerdo con el porcentaje de granos partidos y el que sean o no aromáticos. Este tipo de arroz representa el 85% del comercio mundial de arroz, incluyendo aproximadamente del 10-15% de arroces aromáticos (tipos jazmín y basmatil), 35-40% de arroces de alta calidad (menos del 10% de granos partidos) y del 30-35% de arroces de baja calidad.

-De grano medio/corto de tipo japónica: el comercio de este tipo de arroces representa solamente una cuota del 15%.

Para los productos con riesgo de importación, el cálculo incorpora los costos postcosecha hasta llegar a una forma de presentación similar a la usada en comercio externo, y los costos de transporte hasta el lugar de consumo. Para los de exportación, los costos antes mencionados hasta llegar a un puerto de salida.

En estas condiciones, es posible que alguna producción de bienes exportables, que no resulta viable exportar, sirva para abastecer centros de consumo nacionales cercanos gracias a un menor costo de transporte, pero este margen de error es pequeño.

Por otra parte, es necesario advertir que el cálculo de impacto para bienes de pequeño agricultor es un estimativo global de empleo, pero el efecto sobre indicadores de pobreza puede ser mucho más alto.

Esto se debe a que sólo una parte de la producción campesina se vende al mercado, pero representa casi la totalidad del ingreso monetario del productor. La desaparición de ese ingreso precipita otros efectos, ya que el campesino no puede adquirir insumos ni siquiera para mantener su producción de autoconsumo. Otro tanto sucede si, como resultado de reducciones de áreas de productores medianos y grandes de su zona, pierde los jornales que antes obtenía en dichos cultivos.

Tampoco existen datos recientes que permitan calcular cuál es la fracción de autoconsumo, ni la fracción de ingreso por jornales en la zona, ni cuál sería el impacto final en los índices de pobreza rural.

1.3. Sustitución de cultivos

Los datos globales disponibles no permiten calcular cuáles son las áreas de cada producto que cuentan con posibilidades de sustitución.

Sin embargo, como advertencia general puede afirmarse que no hay sustitutos viables para zonas extensas, ya que el respectivo mercado interno está saturado y el de exportación, o no existe o es de lento desarrollo.

³²Por otra parte, las tierras de pequeño productor suelen presentar deficiencias de suelos o de aguas que impiden su reasignación a otros cultivos, problema especialmente grave en los casos de frijol, arroz de secano y maíz blanco.

Las posibilidades de sustitución por productos exportables aparecen en zonas geográficas distantes, además de que en general exigen una forma de producción empresarial, de gran explotación, que no está al alcance de la mayoría de los productores pequeños ni medianos.

Por esta razón, la reducción de áreas estimada puede considerarse como una pérdida neta de áreas y de empleos, que sólo se compensaría parcialmente, después de 5 o más años, y en zonas geográficas diferentes, lo cual plantea un problema muy difícil de migraciones internas.

2. LA COMPETITIVIDAD EN EL SECTOR RURAL

La medición de la competitividad para el sector es un tema sobre el cual no hay todavía una definición universalmente aceptada. La falta de un marco riguroso y coherente, junto con las definiciones ambiguas, generan múltiples expectativas entre los agentes económicos y desgaste por el conflicto entre los objetivos de corto y largo plazo de la política económica.

El tema se debate entre posiciones extremas: desde el entusiasmo acrítico frente a los cambios sin medir suficientemente las oportunidades y los costos, hasta la

³² Exploración de mercados. Inteligencia de mercados. Arroz.

⁸ Exploración de mercados. Inteligencia de mercados. Arroz. www.agrocadenas.gov.co

⁹ Exploración de mercados. www.agroacenas.gov.co

aceptación pasiva o la parálisis de la acción frente a un ambiente de incertidumbre que lleva a los agentes económicos a oponerse a los esfuerzos estratégicos y limitarse a las urgencias del corto plazo.

³³Adicionalmente, en Colombia, la competitividad sectorial, agropecuaria o rural, se ha tratado de manera distorsionada, concibiéndola como objetivo de largo plazo pero introduciendo continuamente incentivos de corto o mediano plazos que acaban aplazando las decisiones de reorganización necesarias para resolver el problema de baja competitividad y que requieren de un muy bien planeado periodo de maduración.

La complejidad del tema aumenta porque debemos distinguir tres escenarios:

1. la competitividad transitoria, basada en:

a. la sobreexplotación de recursos naturales o en ventajas artificiales de costos, sobreexplotación de la mano de obra, subsidios a los precios de los factores, depreciación de las tasas de cambio, en fin, en desequilibrios o situaciones coyunturales, o bien, basada en:

b. circunstancias particulares, como la existencia de inversiones previas, posiblemente depreciadas y, por ello, con un costo aparente inferior;

2. la competitividad auténtica, basada en precios de equilibrio y costos de reposición, compatible con un mejor nivel de vida y con un desarrollo sostenible; y

3. la fase de transición para reorganizar el aparato productivo con base en ventajas comparativas regionales, con el desmonte gradual de protecciones, escalable de acuerdo con los resultados que se logren.

Se hace necesario un esfuerzo de reflexión para efectos del análisis de la competitividad en el sector rural; no sólo para precisar las definiciones pertinentes, sino para ordenar las variables específicas que debe contemplar el análisis y,

³³ Esta balanza comercial incluye los siguientes productos: Almidón de arroz, Arroz con cáscara, Arroz descascarillado, Arroz elaborado, Arroz quebrado, Harina de arroz y Salvado de arroz.

¹¹ Características y estructura de la cadena de arroz en Colombia. Agrocadenas Colombia. MADR.

sobre todo, para jerarquizar adecuadamente las variables estratégicas, las políticas y las líneas de acción.

Con la caracterización por producto se trata de formular definiciones y criterios conceptuales mínimos que pueden compartirse entre quienes se ocupan del tema. Krugman, P. "Competitiveness: a dangerous obsession", en Foreign Affairs 1994.

2.1 Aproximación al Concepto de Competitividad

La competitividad se asocia con la capacidad para incursionar, entender, ampliar y/o mantener, de forma sostenida, la participación en los mercados, sean de orden interno o externo. Un modelo orientado a mejorar la competitividad que vaya en detrimento de la equidad social, o de la sostenibilidad de los recursos naturales y del ambiente, será inviable en el tiempo; igual sucede con la competitividad artificial basada en la devaluación o en apoyos y subsidios transitorios.

La productividad es el núcleo de la discusión, su incremento es lo único que permite el mejoramiento simultáneo de los ingresos de los distintos grupos y estamentos de una región.

Se busca que la productividad media, como resultado de la combinación eficiente de recursos en los sectores económicos que comparten un territorio, sea lo más alta posible para crear ingresos regionales. Dicha productividad está determinada por la tecnología empleada y por la calidad y la combinación de los insumos utilizados.

El análisis de la competitividad debe efectuarse a nivel de toda la cadena productiva, y no sólo de la producción agropecuaria o de la parte industrial, como quiera que la situación y las condiciones de sus proveedores y compradores son determinantes en la competitividad del sector y su productividad depende en

buena parte de la calidad y combinación de los insumos utilizados, dando la mayor importancia a los vínculos "hacia atrás" y "hacia adelante" en todos los eslabones de la cadena.

Asimismo, la competitividad y la productividad son conceptos relativos, suponen contrastar la práctica tecnológica de un país, en un producto y en una cadena determinada, con las mejores prácticas internacionales existentes en cada período de tiempo. Dada la importancia que tiene la combinación de recursos, dichas comparaciones deben establecerse con países similares y con recursos semejantes, es decir, con los competidores en el mercado.

Competir significa estar en constante modificación de las estructuras de costos de las actividades agropecuarias para disminuirlas.

En todos los casos, es competitivo quien ofrece un bien o servicio a menor costo unitario frente al precio de la importación del mismo bien puesto en el sitio de consumo. O inferior al precio de venta FOB en el país de destino.

La precisión de costo para evaluar la competitividad que se busca, dista mucho de lo que se maneja en la información sectorial. No se trata de comparar cifras, sino de contabilizar estrictamente todas las erogaciones en que incurre un sector para generar un bien en idénticas condiciones de calidad, cantidad, y oportunidad, puesto en el sitio del consumo.

Una estructura de costos adecuada incluye desde el precio de oportunidad de los factores disponibles como infraestructura de agua, equipos, crédito, así como la renta de la tierra a precios de mercado, y las previsiones económicas ³⁴que

³⁴ Se han utilizado datos del Banco Agrario, y de la Encuesta Nacional Agropecuaria.

²¹ Se han utilizado datos del Banco Agrario, y de la Encuesta Nacional Agropecuaria.

técnicamente hay que hacer para garantizar que los productores se mantienen vinculados a mediano y largo plazo.

Adicionalmente, debe incluir los costos por la gerencia de las actividades y por la seguridad social con riesgos profesionales de los productores.

Los costos para medir competitividad no terminan en las fincas, no se pueden omitir las mermas por transporte y rechazos por calidad, ni los fletes y seguros de transporte. Se suman las fases de extracción, molino, o similares, hasta obtener el producto en idénticas condiciones al que entra importado o a las condiciones exigidas para exportar. El concepto que se desarrolla es de competitividad total, sumados todos los agentes que participan, sin caer en el discurso de una competitividad parcial donde unos pueden sobrevivir en detrimento de otros que comparten el territorio.

El esquema de estructura de costos para caracterizar las ventajas competitivas incluye los conceptos de:

- a) gastos de preinversión en disminución de riesgos y formulación de los proyectos;
- b) preparación de la infraestructura de suelos, agua y medio ambiente;
- c) renta mínima de la tierra en función de su adecuación;
- d) semillas y plántulas;
- e) insumos;
- f) mano de obra calificada y no calificada;
- g) asistencia técnica;
- h) maquinaria;
- i) servicios públicos atribuidos a la producción (agua, electricidad, etc.);
- j) cosecha y empaque;
- k) cargue, descargue, transportes y pérdidas por peso y calidad;
- l) costo oportunidad capital invertido o de trabajo;
- m) seguros;

- n) fondos de reposición en el caso de actividades permanentes,
- o) fondos de riesgos imprevistos;
- p) administración y gerencia;
- q) costos de transacción por contratos, convenios y garantías;
- r) carga tributaria; y
- s) seguridad social incluidos los riesgos profesionales de los productores.

Desde luego, la comparación con los productos importados tiene que valorarse puesta en el sitio de consumo, es decir, que a los precios CIF debe agregarse el transporte interno. En este punto, el precio alto de los transportes colombianos opera como una ventaja comercial.

Finalmente, las referencias de precio externo para el análisis no son fijas, ni corresponden a los promedios históricos. La competitividad se mide en ciclo de precios internacionales bajos, en ese escenario es donde se evalúan las posibilidades reales. El pasado sirve para entender los ciclos de mediano plazo y las tendencias de auge y depresión, pero hay que evaluar a los competidores directos, prever al futuro los niveles de precios y sus depresiones contra los cuales se compite y asegurar protección suficiente frente a ellos.

2.2. El Marco Orientador de la Caracterización

El cambio fundamental que la apertura económica introduce radica en modificar el entorno, las fuentes y sobre todo el ritmo de esos procesos que conducen al logro de la competitividad.

En cuanto al entorno, apenas será necesario destacar las modificaciones respecto de la naturaleza de las políticas económicas y la reducción del grado de intervención del Estado, lo que implica cambios en el perfil de las políticas

globales y sectoriales, tanto respecto de la ampliación de objetivos como de la reducción de instrumentos con que cuentan las autoridades económicas.

Los demás aspectos de este trabajo se analizan a partir de información secundaria, lo cual implica posibles errores debidos a la incertidumbre de los datos que hoy nutren las decisiones sectoriales.

Una limitación del análisis es la insuficiencia de información de costos de producción agropecuaria por regiones, o la carencia casi total de la misma en las fases poscosecha. A esto se añaden las inconsistencias detectadas al comparar varias fuentes de datos, sin que haya una descripción de los procedimientos usados para construir las estadísticas en cada una de ellas.

En áreas críticas de contradicción entre las fuentes disponibles, se acudió a sondeos con algunas industrias regionales y nacionales, y se cotejaron los datos contra la experiencia directa de CEGA en el análisis de proyectos. Sin embargo, esto proporciona apenas datos puntuales que sería conveniente completar en campo en un estudio posterior.

Se procuró trascender el simple diagnóstico descriptivo y avanzar, en cada caso, en las propuestas para salir de la crisis o mejorar la situación observada.

³⁵El marco orientador de la caracterización que se presenta es el de un análisis para el diseño y la materialización de la política pública, sustentado en principios de equilibrio general para construir una competitividad en favor de las regiones y no en favor de alguno de los agentes económicos, sean empresas grandes o medianas, pequeños productores, desplazados o desempleados.

³⁵ Banco Agrario.

Se calculan 174 jornales como equivalente de un empleo estable, con valor promedio de \$12.000 por jornal.

2.3 Criterios Técnicos Utilizados

Para calibrar los efectos potenciales del comercio exterior sobre las actividades rurales, el documento toma en cuenta los siguientes criterios, aplicándolos hasta donde el carácter del análisis por producto y la información confiable que teníamos lo permite:

- La evaluación debe hacerse por regiones y no por productos. No se puede evaluar porque se gane o se pierda competitividad en favor de un actor en particular, sino por los efectos sobre el conjunto de la sociedad, bajo el entorno económico y político dado.
- Las ventajas competitivas se analizan, se construyen y, por supuesto, se evalúan consultando la estructura de la economía rural. Hay que trabajar con base en sistemas productivos, entendidos como la articulación de actividades que potencian el uso de los factores disponibles y, por ende, elevan la eficiencia de los productores y del sector.

Actividades que pueden no ser viables independientemente, en rotación adecuada consiguen diluir costos fijos y, lo que es más importante, pueden formar parte de un sistema de producción regional para producir otros bienes que, de otra manera, podrían no ser rentables.

- Cualquiera que sea el concepto específico de ventajas competitivas (de un país, de un sector, de una firma), este se refiere a la inserción a la economía internacional, al acceso a los mercados externos y a la mejor manera de preservar de manera competitiva (es decir, en una economía abierta) el mercado doméstico.
- La cadena articulada es la médula de la competitividad. Su análisis se hace integrando producción primaria, transporte y proceso industrial. La competitividad ganada en el sector primario se puede perder por el transporte o por ineficiencias en la industria y no se resuelve dejando de producir materias primas.

- Cualquier evaluación ex ante de política, o de impacto del cambio de políticas, debe tener en cuenta las restricciones que enfrentan los actores del sector privado en materia de recursos físicos, de acceso a capital, de distribución de tierra, de tecnología disponible para las diferentes formas posibles de organización de la producción, y de mercados efectivamente accesibles.
- El éxito de cualquier política comercial es inseparable de los cambios que sea posible inducir en la organización misma de la producción rural. La política creará las condiciones de producción futuras y no se puede evaluar únicamente con base en las condiciones de producción actuales.
- La competitividad hay que buscarla para unidades de producciones integradas, de carácter empresarial, que aprovechen lo mejor posible las posibilidades tecnológicas y de complementación a escala regional. No es correcto protegerla con base en la estructura actual de productores atomizados, segmentados y agremiados por producto, con serias limitaciones de acceso a recursos y mercados, y enfrentados a conflictos de intereses en unas cadenas de producción que todavía no han buscado la eficiencia conjunta.
- Las protecciones deben verse como medidas transitorias mientras el sector consolida una mejor estructura de producción, y como complemento a otras políticas que promuevan dicho cambio. Mientras esto sucede, o mientras las ciudades consiguen crecer y absorber el excedente de población rural, la razón esencial para proteger es sostener el empleo rural y evitar una mayor pobreza.
- Al objetivo de mantener empleo no sólo contribuyen las unidades de mayor eficiencia, sino también las que, en razón de su menor competitividad, irán saliendo de producción durante la fase de transición. De ahí la importancia de graduar el ritmo de desmonte de las protecciones vigentes.

2.4 Elementos Comunes al Desempeño de la Actividad Agropecuaria

De los ejercicios de caracterización surgen elementos comunes a las estructuras y desempeño productivo de la siguiente forma:

1. La innovación, que era de por sí importante, ahora se vuelve vital para asegurar y mantener la competitividad. Además de las innovaciones de índole ³⁶tecnológica (investigación y transferencia en la producción; mayor uso de la informática, especialmente en comercialización), son de vital importancia las transformaciones institucionales y organizacionales.

2. Todos los subsectores requieren de ajustes estructurales y, principalmente, en el tamaño de las explotaciones, que sólo podrá corregirse mediante esquemas de asociación. Las actividades rurales son hoy competitivas en el sentido de tener un gran número participantes, cada uno de los cuales participa con una magnitud reducida en operaciones y que opera bajo decisiones altamente descentralizadas. Sin embargo, esto mismo es un obstáculo para competir frente al exterior.

3. El productor agrícola típico asume los riesgos de precios en insumos y en productos.

La oferta de bienes es de calidad heterogénea, obtenidos en estructuras de producción y con tecnologías también heterogéneas. Tanto las características de los bienes como las estructuras en las que se producen (atomizadas, sin criterio empresarial), dificultan la innovación y la creación de ventajas competitivas.

³⁶ FAO. Cálculos observatorio Agrocadenas. Anexo oleaginosas mundo. Tabla 7 y 13.
157 www.dinero.com, Noviembre 2002.

4. La producción se caracteriza por la estacionalidad (escasa disponibilidad de riego), por una alta dispersión geográfica (costos de transporte altos) y por estar sometidas a riesgos e incertidumbres mayores que en cualquier otro sector, no sólo de clima sino también de enfermedades y plagas, sin mencionar la perecibilidad del producto y los riesgos de pérdidas poscosecha. En general, se subvalora la importancia del agua en las mediciones de competitividad.

5. Las estructuras productivas son relativamente inflexibles por varias circunstancias. Los factores no tienen posibilidades de uso fuera de la ³⁷producción agropecuaria, ni disponen de un catálogo amplio de alternativas, ya que la producción posible depende de condiciones agroecológicas determinadas. Algunos productos dependen de que sus cultivos de rotación sean rentables y, si éstos no cubren siquiera sus costos variables, comprometen la competitividad del producto principal. Pero el principal problema es la relativa inmovilidad de la mano de obra, sea porque no existen la experiencia o el conocimiento necesarios para atender los cultivos nuevos con potencial en la región, o bien porque sólo migran los jóvenes y no queda alternativa en la zona para los mayores de edad.

6. Los datos e información sobre costos son incompletos y los que hay se contradicen y tienen correspondencia con los intereses de la fuente que los provee. Hay datos parciales a nivel de finca, pero de labores poscosecha, transportes, mermas por peso, devoluciones por calidad, y costos de transacción comercial, la información no es confiable o sencillamente no existe.

³⁷ Reportaje de la Revista Semana, Edicon 234 año 2006

CAPITULO IV

COMERCIO BILATERAL AGROPECUARIO ENTRE COLOMBIA Y ESTADOS UNIDOS

Las relaciones comerciales entre Colombia y Estados Unidos se derivan de muchos años atrás por así decirlo pues como es bien sabido antes de que se proclamara la independencia de Colombia de España ya se venía teniendo de manera clandestina la comercialización de productos agrarios con dicho país.

Luego de la independencia de Colombia esta relación se fue profundizando mas con la finalidad de intercambiar productos, como es bien sabido no se puede negar la importancia económica que tiene los Estados Unidos para la economía Colombia de hecho es nuestro primer socio comercial por lo cual así como se encuentra asimetría entre las dos economías, es posible también observar el nivel de competitividad de ciertos productos colombianos que le permiten al paso tener una cierta posición privilegiada frente a dicha economía.

El TLC con Estados Unidos representa un reto para la economía Colombiana y en especial para nuestra incipiente agricultura, de lo que se negocia en dicho tratado va a depender el éxito de sacar a flote nuestra economía.

1. ALGUNOS INDICADORES DE LA ECONOMÍA AGRÍCOLA

³⁸ESTADOUNIDENSE

El tamaño de las economías de Estados Unidos y Colombia es muy dispar. En el año 2001 el PIB estadounidense fue 122,1 veces el colombiano, el PIB per cápita 18,1 veces el colombiano, la población 6,6 veces mayor y la superficie territorial 8,5 veces más grande

Otro tanto sucede en el sector agropecuario. El producto interno bruto sectorial es en Estados Unidos 15.3 veces mayor que en Colombia, la superficie cultivada 26.4, el valor agregado por trabajador es 14.1 veces mayor, el valor de las exportaciones agropecuarias es 21.1 veces mayor y el número de tractores por cada mil trabajadores agrícolas es 257.0 veces mayor

Estados Unidos es el mayor productor y exportador de bienes agrícolas del mundo, y el factor dominante del mercado en muchos productos fundamentales en el comercio agrícola internacional. En varios de los grupos de productos más importantes del agro contribuye con más del 15% de la producción mundial (como carnes, cereales, fibras primarias y nueces) y en otros se acerca a esta cifra. En algunos productos su participación en la producción mundial es aún más importante: en soya se acerca al 45% y en maíz al 40%; en carne de aves, carne bovina y sorgo supera la quinta parte, y en algodón se acerca a esta cifra; en leche supera el 10% y aporta casi este último porcentaje en huevos, carne de cerdo y trigo. Es el mayor productor mundial de carne de aves, carne de res, maíz, sorgo, soya, torta de soya y aceite de soya; el segundo mayor de carne de cerdo, leche, huevos, miel y algodón; el cuarto de trigo, papa y tabaco. Su papel en las exportaciones es, incluso, más relevante. Contribuye con el 13,3% del valor total de las exportaciones mundiales de bienes agropecuarios.

³⁸ Krugman, P. "Competitiveness: a dangerous obsession", en Foreign Affairs 1994

Es el mayor exportador de carnes, cereales, nueces, oleaginosas, frutas y hortalizas. Participa con más de la mitad del valor de las exportaciones mundiales de nueces, cerca del 40% de las de semillas oleaginosas, más de la cuarta parte de las de cereales, el 15% de las de carnes y de las de tortas y harinas oleaginosas y algo más del 11% de las de frutas y hortalizas

Por productos, es el mayor exportador mundial de carne de aves, carne de res, maíz, sorgo, trigo, fibra de algodón, tabaco, soya y aceite de soya; el segundo de carne de cerdo, arroz y huevos; el tercero de torta de soya y frijol; el cuarto de papa. Contribuye con más del 80% del valor de las exportaciones de sorgo; entre el 50 y el 80% de las de soya y maíz; el 32% de las de algodón y el 23,5% de las de trigo; cerca del 20% de las de tabaco, carne de res, carne de aves, y más del 10% de las de frijol, huevos, arroz y carne de cerdo

Entretanto, Colombia no es el mayor productor, ni exportador mundial, de ningún producto agrícola de importancia en el comercio mundial. En flores es el segundo exportador, en café el segundo en valor y el tercero en volumen, en banano el cuarto.

2. CARACTERÍSTICAS DE LA RELACIÓN COMERCIAL CON ESTADOS UNIDOS

En el año 2002 las exportaciones totales colombianas ascendieron a la suma de US\$ 11.939 millones, mientras que las importaciones alcanzaron la suma de US\$ 12.690 millones, generándose un déficit de balanza comercial de US\$ 751 millones. Este déficit se originó en el comercio manufacturero, ya que la balanza comercial agropecuaria registró un superávit de US\$ 1.203 millones.

El déficit colombiano se derivó del comercio con países diferentes a los Estados Unidos, ya que la balanza comercial con este país fue superavitaria en la suma de

US\$ 1.140 millones. El superávit comercial con los Estados Unidos fue originado en parte apreciable (49.5%) en el intercambio de bienes del ³⁹ámbito agropecuario, ya que las exportaciones de esta índole excedieron las importaciones en cerca de US\$ 596 millones.

Desde este punto de vista, se explica entonces la importancia del sector agropecuario para la generación de divisas del país, así como la importancia del comercio del sector con los Estados Unidos para este fin.

Conviene también señalar que la importancia relativa del mercado de los Estados Unidos, si bien muy elevada ya que a él se dirige el 39.5% de las exportaciones agropecuarias, es relativamente menor que la existente para el resto de bienes hacia donde se canaliza el 44.5% de las mismas.

Como proveedor de bienes agropecuarios el mercado de los Estados Unidos tiene una mayor importancia relativa que como proveedor de otros bienes, ya que de este país se adquiere el 32.5% de los primeros y el 31.7% de los últimos.

Estas cifras contrastan dramáticamente con la situación de los Estados Unidos. En efecto, dicho país registró en el año 2002 un déficit en su balanza comercial de US\$ 509.062 originado casi en su totalidad en el comercio de bienes diferentes a los agropecuarios, ya que en este último caso el déficit ascendió apenas a la suma de US\$ 8.355 millones, cifra equivalente al 1.6% del total.

Es absolutamente claro que la dependencia de los Estados Unidos de Colombia es radicalmente inferior a la de Colombia de los Estados Unidos. En efecto,

³⁹ Se han utilizado datos del Banco Agrario, y de la Encuesta Nacional Agropecuaria.

²¹ Se han utilizado datos del Banco Agrario, y de la Encuesta Nacional Agropecuaria.

Colombia representa el 0.5% de sus mercados de exportación y de él sólo adquiere el 0.5% de sus importaciones.

No obstante conviene señalar que la importancia de Colombia en el comercio agrícola de los Estados Unidos es mayor que para el resto de los bienes, como quiera que a este mercado se dirigen el 0.9% de las exportaciones de esta índole y de él adquieren el 1.7% de las mismas.

De igual forma debe tenerse en cuenta que el déficit que registra la balanza comercial agropecuaria de los Estados Unidos con Colombia representa un porcentaje relativamente elevado (7.4%) de su déficit comercial agropecuario,

En primer lugar es clara la importancia del mercado de los Estados Unidos para la balanza comercial colombiana. En segundo lugar, se aprecia claramente la diferencia en el grado de dependencia entre los dos mercados para su futuro socio comercial siendo clara la desventaja que presenta Colombia en este aspecto. Y en tercer término, se vislumbra la importancia para los Estados Unidos de incrementar sus exportaciones de bienes agrícolas a Colombia dada la incidencia del déficit que en este campo tiene con el país en relación con el déficit total de su comercio agropecuario.

En estas circunstancias existirá necesariamente una puja entre los dos países por el sector agropecuario. Cada uno intentando ampliar su mercado, pero al mismo tiempo tratando de cuidar su mercado interno, particularmente en Colombia ante la existencia de cuantiosos subsidios sobre los principales productos de exportación de los Estados Unidos (cereales y oleaginosas).

Detectada la importancia de la negociación agrícola para los países, es pertinente analizar la estructura de las exportaciones de los Estados Unidos a Colombia y viceversa, para evaluar en cuáles productos se centrarán los intereses de la negociación.

Se aprecia el elevado grado de concentración en relativamente pocos productos tanto de las exportaciones de Colombia a Estados Unidos, como de las ventas externas de este país a Colombia en el ámbito agropecuario.

Es muy probable que la negociación se centre en aquellos productos que han logrado penetrar efectivamente los mercados, tratando de incrementar la participación en los mismos, al menos por parte de los Estados Unidos.

Desde el punto de vista colombiano, los principales productos de exportación están constituidos por las flores (47% del total agropecuario), el café sin tostar ni descafeinar (22.2%) y el banano (15%), que en conjunto representan el 84.2% de las ventas totales agropecuarias; mientras que los principales productos de los Estados Unidos son el maíz (37,1%), el trigo (20%) y el frijol soya (8.5%), que en conjunto representan el 65.6% de las importaciones agropecuarias.

Otros productos de importancia de exportación en el caso colombiano están constituidos por los cigarrillos de tabaco rubio (2.7%), los extractos, esencias y concentrados de café (1.9%), los camarones de cultivo congelados (0.9%), las langostas (0.9%); y en el caso de los Estados Unidos, por algodón (6.3%), las demás premezclas para la alimentación de animales (2.3%), sebos en rama y demás grasas en bruto desnaturalizados de las especies bovinas, ovina o caprina (2%) y los demás trozos de pollo (2%).

Es importante anotar que el café, el banano, los camarones de cultivo congelado, las langostas y los langostinos, que en conjunto respondieron por el 42.4% de las exportaciones, no se beneficiarán del Tratado de Libre Comercio, ya que cuentan con arancel nación más favorecida igual a cero.

Los aranceles para el resto de los productos incluidos en los 20 primeros, con excepción del azúcar, los bombones, caramelos, confites y pastillas, y la melaza de caña, son relativamente bajos, por lo que no existiría una gran ganancia arancelaria derivada de la negociación como si ocurrirá en el caso de los Estados

Unidos donde 12 de sus principales productos, que representan el 75.7% de sus ventas a Colombia, están incluidas en el Sistema Andino de Franjas de Precios.

El colorario de la situación recién descrita puede resumirse de la siguiente manera: para Estados Unidos la negociación será fundamentalmente arancelaria, mientras que para Colombia ella deberá centrarse en la remoción de obstáculos y barreras no arancelarias al comercio, sin descuidar sin embargo la remoción de aranceles pico que afectan algunos de los productos ⁴⁰colombianos que cuentan con potencialidad de exportación, vgr., azúcar y tabaco.

Esta situación es inquietante, ya que si se juzga por la forma en que se han abordado al menos en los textos de los acuerdos suscritos por Estados Unidos, los temas de medidas sanitarias y para flores se sumaron las subpartidas 0603109000, 0603104000, 0603101090, 0603101010, 0603102000 y 0603900000. Para maíz las subpartidas 1005901100 y 1005901200. Para banano las subpartidas 0803001100 y 0803001200.

Fitosanitarias y obstáculos técnicos al comercio, resulta claro que Estados Unidos no ha querido profundizar los tratamientos adoptados en estas materias en el marco de la Organización Mundial del Comercio.

En estas circunstancias, surge además la imperiosa necesidad de adelantar un estudio detallado sobre esta temática, que permita identificar de manera clara las verdaderas barreras existentes, las cuales incluso pueden no obedecer a la normativa sino a los procedimientos mediante los cuales se aplica dicha normativa.

⁴⁰ Ministerio de Comercio Exterior, Las 100 Preguntas sobre el TLC. Edicon 2005.
<http://minagricultura.gov.co>.

Adicionalmente esta situación refleja la necesidad de una parte de reforzar la institucionalidad del país para el manejo de los estándares sanitarios, fitosanitarios y técnicos y es indicativa del gran esfuerzo que deben realizar los negociadores colombianos en materia de la discusión de las temáticas de medidas no arancelarias, normas técnicas y normas sanitarias y fitosanitarias en el desarrollo de la negociación con Estados Unidos.

3. Importaciones de Colombia desde Estados Unidos

Las importaciones colombianas del ámbito agropecuario provenientes de los Estados Unidos registran un descenso entre los dos subperíodos del 27.4%, producto de la disminución en las compras de bienes tales como el maíz amarillo (US\$ 114.5 millones), la Torta de Soya (US\$ 187.1 millones), el Trigo para otros usos (US\$ 170 millones) y el frijol soya en US\$ 72 millones (Cuadro No. 10). Con excepción del frijol soya los demás productos registraron también una disminución en sus importaciones del resto del mundo

En términos generales las menores importaciones de maíz fueron ocasionadas por la disminución registrada en la tasa de crecimiento del producto interno bruto durante el segundo período y también posiblemente por el aumento en la devaluación registrado en el año de 2001, sin embargo cabe resaltar que en el caso del frijol y la torta de soya se registró claramente un desplazamiento del origen de las importaciones, ya que la disminución registrada en aquellas provenientes de los Estados Unidos ascendió cerca de US\$ 259 millones mientras que la baja registrada en las originarias en el resto del mundo fue apenas de US\$ 53 millones. Este comportamiento puede ser explicado por las preferencias andinas, que han sido utilizadas fundamentalmente por Bolivia y en menor medida por Venezuela.

Adicionalmente es necesario señalar que la participación de los cereales y las oleaginosas incluidas en el cuadro No. 10 en el total de las importaciones provenientes de los Estados Unidos se mantuvo relativamente constante entre los dos subperíodos al aumentar solo de 64.3 a 64.9%. Ello indica una vez más la importancia que para los Estados Unidos tendrá en la negociación el acceso al mercado colombiano en estos productos.

A nivel de capítulos del arancel armonizado, mostraron una tendencia creciente entre los dos subperíodos principalmente los de Plantas vivas y floricultura (capítulo 06), Preparaciones a base de cereales, harina y almidón (capítulo 19) y Materias albuminoideas (capítulo 35). Sin embargo, el incremento más representativo se dio en el capítulo 16, donde las importaciones pasaron de US\$ 8.9 millones en el primer subperíodo a US\$ 27.5 millones en el segundo debido principalmente a los Trozos de Pollo, cuyas importaciones pasaron de US\$ 3.7 a US\$ 25.2 millones en los dos subperíodos.

Esta situación se torna en una amenaza para la industria avícola nacional que no está en capacidad de competir con el producto importado de los Estados Unidos por las características mismas de ese mercado, en el cual existe una altísima preferencia revelada por la carne blanca razón por la cual los cuartos traseros de pollo son exportados a los países a precios muy bajos.

Se presentó un incremento representativo en las importaciones de plantas de rosas (Rosales), que pasaron de US\$ 2.3 millones a US\$ 5.5 millones; en el capítulo 19 se dio un incremento representativo de US\$ 7.0 millones a US\$ 28.8 millones en la subpartida 190590000 correspondiente a “Los demás productos de panadería, pastelería y galletería diferentes a panes y galletas de la posición 1905” que contiene varios productos no fácilmente identificables.

⁴¹En el capítulo 35 se destaca el incremento registrado en la subpartida 3504009000, correspondiente a “las demás materias proteínicas y sus derivados no expresados ni comprendidos en otra parte, polvo de cueros y pieles incluso tratado al cromo”, que tuvo un aumento cercano al millón de dólares, pasando de US\$ 7.9 a US\$ 8.9 millones en los dos subperíodos. En el del capítulo 14 resalta el aumento presentado en la subpartida 1404109000, correspondiente a “las demás materias primas vegetales de las especies utilizadas principalmente para teñir o curtir”, del orden de US\$ 0.2 millones.

Obviamente las mayores disminuciones por capítulo del arancel se presentaron en aquellos que contienen los cereales y las oleaginosas.

De igual forma se presentaron descensos en el capítulo de grasas y aceites vegetales y animales cercanas a los US\$ 40 millones originadas fundamentalmente en la reducción de las compras de cebo y en el capítulo 24, tabaco y sucedáneos, del orden de US\$ 33 millones, originadas en las menores compras de cigarrillos de tabaco rubio, las cuales podrían eventualmente explicarse de una parte por mayores compras de Venezuela y de otra por el aumento que parece haberse registrado en la competitividad de los cigarrillos rubios que se producen en Colombia, cuyas exportaciones a los Estados Unidos como se anotó se incrementaron en más de US\$ 5 millones entre los dos subperíodos en análisis.

La negociación en el sector agrícola es de gran importancia para los Estados Unidos, puesto que el déficit en la balanza agropecuaria con Colombia representa el 7.6% de su déficit agropecuario.

⁴¹ Acuerdo sobre los ADPIC artículo 27. y DECISIÓN 486. Artículo 14

¹⁹ NAFTA. Artículo 1709: Patentes. “...cada una de las Partes podrá considerar que las expresiones "actividad inventiva" y "susceptibles de aplicación industrial" sean respectivamente sinónimos de las expresiones "no evidentes" y "útiles".

Los Estados Unidos entrarán probablemente en su negociación agrícola encérenles y oleaginosas.

El análisis de la evolución de las exportaciones colombianas a los Estados Unidos denota una falta de diversificación de la oferta exportable colombiana.

Cabe señalar que el valor de las ventas externas de los productos que pasaron de menos de US\$ 50 mil en el período 1996 -1998 a más de esta cifra en el período 1999-2001 apenas totalizó US\$ 12.1 millones del cual cerca del 50% estuvo explicado por los cigarrillos de tabaco rubio.

Entre los dos períodos varios de los productos que habían sido considerados con potencial redujeron sus exportaciones a cifras inferiores a US\$ 50 mil por año. Entre ellos se encuentran los atunes, las fresas y las moras, los primeros quizá por las restricciones existentes.

Con excepción de las flores los principales productos de exportación colombianos gozan ya de un arancel de nación más favorecida igual a cero.

En estas circunstancias para Colombia la negociación será fundamentalmente paraarancelaria. Ello requiere un esfuerzo por identificar las barreras sanitarias y fitosanitarias, y los obstáculos técnicos que puedan estar limitando el acceso de los productos del ámbito agrícola de la OMC al mercado estadounidense y una ardua tarea por parte de los negociadores colombianos para lograr que en estas dos áreas de la negociación se logren establecer disciplinas que vayan más allá de las estipuladas en la Organización Mundial de Comercio.

CAPITULO V

POSICION DE LOS PRINCIPALES SECTORES DEL AGRO COLOMBIANO

1. Fedearroz

Aunque el arroz no es originario de nuestra tierra, sí fue conquistado por nuestros hombres. No se trató simplemente del encuentro de dos culturas, como suele llamársele a la conmemoración del descubrimiento de América, sino del aporte del ingenio y de la imaginación de nuestros agricultores, que contribuyó en no poca medida a su adaptación a los distintos ecosistemas de la geografía nacional.

Junto a éste formidable esfuerzo tecnológico realizado por los productores a través de su historia, nace FEDEARROZ en las planicies del Tolima y el Huila, prosperando claros sentimientos colectivos de identificación y pertenencia que rápidamente se expandieron a otras zonas de Colombia donde hoy la Federación es clara representante de una cultura próspera y de gran influencia en el desarrollo de la economía nacional.

El arroz ha sido inspirador del folclore y ha incidido en las costumbres de las regiones cálidas de los departamentos de Tolima, Huila, Meta, Cesar, Casanare, Cundinamarca, Valle, Antioquia, Santander, Norte de Santander, ⁴²Magdalena, Bolívar, Córdoba y Sucre, que han visto crecer y evolucionar al sector arrocero como parte de su cotidianidad.

⁴² Revista dinero , LA Agricultura en el TLC con Estados Unidos, Edficion N° 177 año 2007. Portafolio octubre 30 de 2007.

El gremio de los arroceros de Colombia se encuentra en un dilema por un lado observan que el producto del arroz es un cultivo del cual dependen muchas familias y que si se llegase a aprobar el TLC con Estados Unidos los agricultores de esta producto se vería seriamente afectados.

A continuación presentaremos la reproducción que se hace de la entrevista a las partes involucradas en el tema del arroz, tanto del gerente de fedearroz el señor Rafael Hernández donde destaca los aspectos negativos que se tendría con el TLC como la parte del negociador del gobierno el señor Hernando José Gómez quien habla de los posibles beneficios.

Primero, hicimos una serie de estudios que demostraban claramente que el producto es altamente sensible, el mas difícil de negociar. El arroz es un producto que, como lo dijeron estos estudios, genera empleo. Es el responsable del 73 por ciento del PIB de 211 municipios de Colombia.

Segundo, a unos mapas de la ONU, que ubican los cultivos de coca, le sobrepusimos el mapa del censo arrocero de Colombia y da la coincidencia de que las zonas arroceras están prácticamente al linde de las zonas productoras de coca, especialmente en el Meta, Arauca, parte de Casanare, La Mojana y algunas zonas del Cesar. Eso indica que el arroz ha sido un producto que ha ayudado a ocupar pacíficamente el territorio nacional, es un producto con el cual se ha ejercido soberanía en Colombia.

Pero, como era de esperarse, Estados Unidos no aceptó ningún tipo de exclusión y terminamos involucrados en el TLC. Eso sí, conseguimos que fuera el producto que tiene mayor tiempo para su desgravación: 19 años y 5 años de período de gracia. Pero la protección real no va más allá del año 14.

¿El gobierno sostiene que estos 14 años serán suficientes para volver al sector más competitivo?

Como uno no puede llorar sobre la leche derramada, tenemos que pensar como gremio en qué es lo que deberíamos hacer, nosotros y el Estado, para volvernos más competitivos. Nosotros, desde comienzos de la década de los 90, nos dimos cuenta que el arroz requería más tecnología, que necesitábamos más investigación y que debíamos mejorar nuestra eficiencia. Y lo logramos al hacer genética, al desarrollar variedades de alto rendimiento, resistentes a plagas y enfermedades que afectan el trópico, al incrementar los rendimientos entre un 25 y un 30 por ciento. En 12 años, los costos de producción se redujeron en un 34 por ciento y el precio del arroz al productor cayó en un 38 por ciento. Esto, porque mejoramos la eficiencia. Pero la competitividad no depende exclusivamente de la tecnología.

¿Cómo se logra esa competitividad de la que habla el gobierno?

El arroz es el producto de ciclo corto más subsidiado en el mundo y frente a esos subsidios no hay tecnología que valga. Por eso pedimos compensaciones a los subsidios que tienen países como Estados Unidos.

¿Qué tipo de compensaciones?

Estábamos pidiendo que, si no había exclusión, hubiera algún tipo de compensación en el tema de la comercialización, en el tema de la infraestructura, en el tema fiscal, en un poco de cosas para compensar la desigualdad, la inequidad en la que estamos frente a los productores de Estados Unidos, que tienen unos subsidios que en algunos momentos llegan a 90 centavos de dólar por cada dólar que invierte un agricultor. Nosotros, hasta 2003, producíamos una tonelada de arroz en 175 dólares, cuando Estados Unidos la producía en 186 dólares, pero ellos la salían a vender a 101 dólares al mercado. Esto sirvió para demostrar que aquí había deficiencias, pero la competitividad nos la anulaban los subsidios de Estados Unidos.

¿Ahora qué van a hacer?

Yo no puedo ser pesimista en este tema. Tenemos que superar estas situaciones que se nos han presentado. Y ahí es donde entran a tener una incidencia muy grande las políticas del gobierno. Ahora se habla de los altos costos de producción, de la tierra, del riego, que es lo que encarece los costos. Pero analicemos por qué la tierra bajo riego tiene esos precios. Es porque hay poca oferta de tierra irrigada. Por eso le he planteado al gobierno que, dentro del proyecto de ley de Agro Ingreso Seguro, tenga en cuenta no tanto darle una suma determinada a cada agricultor para mantenerle su actividad, sino que se encargue de la construcción de distritos de riego. Es preferible que el gobierno, en lugar de darle cien mil pesos por hectárea a un agricultor ineficiente, le ayude a mejorar la eficiencia, con adecuación de tierra, construcción de distritos de riego, con infraestructura.

¿Entonces no cree que el proyecto Agro Ingreso Seguro sea efectivo así como está planteado?

¿Vamos a compensar con subsidios la reducción de los ingresos de un agricultor por cuenta del arroz norteamericano? ¿Hasta cuándo puede un gobierno compensar o subsidiar un ingreso? Yo creo que hay que mejorar el ingreso, pero no entregando dinero, sino a través de la infraestructura. Nosotros estamos pidiendo tres cosas que nos parecen esenciales para mejorar la competitividad del sector arrocero en Colombia. Primero, que parte de esa plata de Agro Ingreso Seguro se vaya a ciencia y tecnología. Necesitamos investigación para poder meternos en el mundo de los ⁴³transgénicos y la ingeniería genética y la plata que genera el Fondo Nacional del Arroz no alcanza para esto.

Segundo, que haya inversión importante en infraestructura, que se construya el distrito de riegos del Rio Ariari, al norte del Huila, del sur del Tolima, del Triángulo

⁴³ Revista dinero , LA Agricultura en el TLC con Estados Unidos, Edficion N° 177 año 2007. Portafolio octubre 30 de 2007.

del Tolima, que se amplíe el distrito del Río Cuello, entre la zona del Espinal y Flandes donde se pueden habilitar mas de 21.000 hectáreas en un distrito que ya está en funcionamiento desde 1951.

Tercero, el sector necesita inversión y comercialización. Yo pienso que para poder hablar de una cadena arrocera integrada y completa, es necesario que el agricultor tenga participación, acceso a la comercialización del arroz, en todas las etapas del proceso: cáscara, arroz blanco y arroz en paquete. Para eso, el gobierno debe pensar muy claramente en cuánto nos ayuda a invertir en grandes cooperativas comercializadoras como las hay en Estados Unidos, Australia o Uruguay.

¿Qué tan probable es que pase todo esto?

Estamos hablando de una suma muy importante, son 500 mil millones de pesos anuales durante diez años que tiene destinados el gobierno para el proyecto. Un distrito de riego puede valer entre 250 mil y 400 mil millones. Pero un distrito de riego no se hace en un año, ni en seis meses, se hace en tres o cuatro año. Pero los distritos de riego no se harían solamente para el arroz, sino para el maíz, el algodón, la soya, en fin, para todos los cultivos con los que se tiene que rotar el arroz. Entonces yo no veo para nada descabellado esto como una política de Estado, concreta y a largo plazo, para el sector agropecuario.

Hoy, cuando no han avanzados las propuestas que ustedes presentan y lo único que tienen es el proyecto que ya se debate en el Congreso, ¿cuáles serán los efectos del TLC para el sector, así como quedó negociado?

Hoy no tendríamos nada que hacer. Por eso le digo que, si aceptamos el TLC y si el gobierno se limita al proyecto y dice que nos va a dar cierta cantidad de ⁴⁴plata

⁴⁴ BUITRAGO E. Ricardo, Revista Semana. La estocada final para el agro, Edición 234 año 2006. Periódico el tiempo julio 27 de 2006.

por dos o tres años, sin inversión para que mejoremos nuestra competitividad, nos van a comer vivos.

Por su parte el gobierno nacional por medio de sus negociadores ve que el tema en cuanto al arroz no es muy claro y que por lo tanto se ven grandes divergencias respecto del tema así de esta manera lo expuso el señor negociador del gobierno quien asegura que se deben crear políticas encaminadas a buscar salidas que permitan desempantanar el tema.

Uno, el tema del arroz, claramente un producto súper distorsionado, no solamente por las ayudas internas de EEUU, sino en todo el planeta. Por ello, fue el producto que recibió la mayor protección: fue de 19 años, con seis años de gracia y con un arancel base del 80 por ciento.

El problema grave de los arroceros es el contrabando que viene de Ecuador y Perú. Con el TLC se demuestra que abrimos un contingente de 79 mil toneladas, equivalente al tres por ciento del consumo, una cosa muy pequeña. ¿A que nivel de arancel empieza a ser atractivo importar arroz de Estados Unidos? Al 30 por ciento...

... Tenemos 14 años para que se fructifiquen las negociaciones multilaterales, mejorar niveles de competitividad, enfocar la producción de las zonas marginales a otros productos más sostenibles a largo plazo, como frutales y tabaco, y, en caso de que los que queden y sean competitivos y productivos, habrá que soportarlos con cosas como el Agro Ingreso Seguro (AIS). Un poco lo que Colombia está haciendo es cambiando en aquellos productos con distorsiones internacionales, moviéndose de protección en las fronteras (aranceles) a ayudas internas. Estamos haciendo lo que hace todo el mundo. Ese es un hecho en el planeta tierra. ¿Para qué? Para no tenerle aranceles a todo, ni ponerle arancel a lo que no lo necesita. Eso es lo que hace en el fondo el AIS. Pero el AIS trata no

sólo de ser defensivo, sino que los que no son viables realmente puedan irse moviendo hacia otro lado y los que son viables mejoren su productividad. Y tratamos que las ayudas internas que se vayan a recibir no sean de caja ámbar, sino de caja azul. (...)

Como se puede apreciar la posición del gobierno es muy clara referente al tema el cual es de gran trascendencia para muchos agricultores colombianos los cuales ven una clara posibilidad de que si se aprueba el TLC van a perder el sustento de sus familias.

2. FENALCE

En Colombia la organización llamada FENALCE la cual se encarga de llevar registro de un gran variedad de producto agropecuarios los cuales se encuentran incluidos en el TLC, por lo tanto su posición frente al acuerdo económico se puede apreciar en la entrevista que el hizo la revista dinero frente a como dicho tratado influiría en el mercado de dichos productos incluyendo el maíz.

Lo que viene va a ser una catástrofe”

¿Qué pasará con el maíz después de la entrada en vigencia del TLC?

La situación del maíz es crítica, pues sigue siendo un producto muy importante, al hacer parte de la alimentación básica de los colombianos. Nosotros fuimos autosuficientes hasta hace unos 16 años. Pero, a partir del año 89, comenzaron a entrar al país pequeñas cantidades inicialmente y a hora son ríos de maíz los que están entrando, cerca del 80 por ciento de las necesidades básicas de los consumidores. Esto, desde luego, ha ido desestimulando la siembra del producto.

⁴⁵Pero todavía se cultiva maíz, la producción nacional permanece porque hay una serie de instrumentos diseñados para que los importadores tengan que honrar sus permisos de importación comprando producto nacional. Pero esto se va a desmontar una vez se firme el TLC. Por eso nosotros pensamos que lo que viene con el maíz va a ser una catástrofe, pues los agricultores no van a tener ningún incentivo para sembrar. En el precio de venta vamos a tener una disminución de casi 150.000 pesos una vez firme el tratado, que equivalen a la protección que está generando estos mecanismos de absorción.

El jefe del equipo negociador, Hernando José Gómez, sostiene que no hay problema con el maíz, pues el que se produce aquí es diferente al que se importa de Estados Unidos

Ese es un sofisma de distracción. El maíz es el mismo. De hecho, la calidad del maíz americano es inferior a la del maíz nacional. La única diferencia que hay entre ambos, además de la calidad, es el precio. El importado es mucho más barato, pues los americanos pueden producirlo con un subsidio grandísimo y venderlo más barato; y el nuestro, como no tiene subsidio, vale un poquito más.

¿Qué tan efectivo puede ser el proyecto Agro Ingreso Seguro para enfrentar esta disparidad en los precios?

Nosotros confiamos en el programa en el corto plazo. Pero en el largo plazo, nuestros agricultores esperan que el gobierno les coloque los recursos del programa por tonelada producida, porque la propuesta hoy es que sea por hectárea producida, por lo que, bajo las condiciones actuales, los beneficiados serían los dueños de la tierra, pues la mayoría de nuestros agricultores son arrendatarios.

⁴⁵ Tomado de la Revista dinero, Edición 267 de el año 2007.
<http://dinero.com.co>

Hablando de oportunidades de negocio, ¿qué tantas esperanzas tienen en el alcohol carburante que se comienza a sacar del maíz?

Aquí tenemos una mejor materia prima, mucho más eficiente: la caña de azúcar. Creemos que todavía falta mucho para que nuestros maíces, todavía ⁴⁶muy costosos, puedan llegar a convertirse en etanol. Pero sí tenemos una variedad de sorgo, que es dulce, que se está sembrando en la India y la China con ese fin, que puede ser una alternativa muy importante para algunas zonas del país que tienen características de suelo específicas para ese cultivo. Creemos que por ahí hay una alternativa bien importante para el sector.

Pero en Estados Unidos se está usando el maíz con ese fin, ¿cómo cambia esto el mercado nacional?

Nuestro consumo depende del maíz importado proveniente, sobre todo, de Estados Unidos, el cual, a su vez, está transformando muy buena parte de su maíz a etanol, por lo que las cantidades de este grano que ellos venían dedicando a la exportación se han ido disminuyendo. El resultado de esto, al largo lazo, puede ser un aumento de los precios del maíz importado. Esa es una ventaja para el sector en Colombia, pero todavía estamos muy lejos de competir con los precios.

¿Entonces insiste en la catástrofe en el sector?

Si no recibimos apoyo del gobierno y éste no es inteligente en el diseño de estrategias, las áreas de maíz van a seguir disminuyendo. Este año, con la sola señal del TLC, que no está todavía en vigencia, las áreas de maíz en el país se disminuyeron en casi un 10 por ciento. Entonces, ¿qué va a pasar cuando entre en vigencia y los agricultores se den cuenta que no van a ganar?, pues nadie va a sembrar y vamos a tener una desbandada de agricultores.

⁴⁶ Revista Semana, conflictos del TLC. Edicon 2006

Por su parte el gobierno ve con otros ojos respecto de estos productos los cuales cree que si van hacer favorecidos en cuanto entre a regir el TLC, pues de esta manera asegura que Colombia va entre en una área de exploración que a futuro le va ha permitir ser mas competente frente a las demás economías del mundo.

La siguiente es un fragmento de lo que opina el negociador del gobierno frente al tema principal que es el maiz.

Explicación de Hernando José Gómez, negociador por Colombia del Tratado de Libre Comercio, TLC, con Estados Unidos.

El maíz que se importa se usa para consumo animal, para la industria avícola y porcícola. Para mejorar la competitividad de los sectores avícola y porcícola, decidimos reducirle los costos (del maíz como insumo para estos animales) y acordamos con Estados Unidos 2 millones de toneladas libres de arancel. Con esto se les reduce entre un 6 y un 8% al sector avícola. Ellos, el día uno de la aplicación del acuerdo van a ser entre un 6 y un 8% más competitivos, para dar unas cifras conservadoras.

3. FEDERACION NACIONAL DE CAFETEROS DE COLOMBIA

Por su parte los cafeteros colombianos celebraron el acuerdo logrado el pasado 27 de febrero de 2006 en Washington para la firma del Tratado de Libre Comercio (TLC) con los Estados Unidos, por lo que representará para el desarrollo económico y social del país en los próximos años, y porque se lograron muy buenos resultados para el Café de Colombia.

Estos planteamientos fueron hechos hoy por el Gerente General de la Federación Nacional de Cafeteros de Colombia, Gabriel Silva, quien argumentó que "el TLC es vital para el país, pues cerca del 40% de las exportaciones colombianas van a ese mercado y una proporción de ellas han estado sostenidas por preferencias unilaterales y temporales, que no son fáciles de prolongar en el tiempo".

El dirigente gremial explicó que "el acuerdo le representa un gran paso para el país y a su economía, porque en vez de cerrar nuestro mercado, nos abre miles de puertas en una economía que es 126 veces más grande que la colombiana y que registra un ingreso por habitante 19 veces superior".

⁴⁷Gabriel Silva, quien a comienzos de los años noventa fue Embajador de Colombia ante la Casa Blanca, dijo que "el TLC es un contrato de estabilidad jurídica para las relaciones de Colombia con los Estados Unidos, lo que sin duda volverá a nuestro país un destino atractivo para la inversión extranjera".

Dijo que los empresarios colombianos han aprendido a hacer negocios en ese país, y que así lo han demostrado durante décadas los caficultores colombianos, que han convertido a Estados Unidos en su primer mercado.

Explicó que Colombia no puede olvidar que las importaciones anuales de los Estados Unidos suman 15 veces lo que produce Colombia en un año y que equivalen a 75 veces lo que exporta nuestro país en un año a todo el mundo.

"Con un mercado de esas dimensiones -dijo- y con las perspectivas que abre el TLC, lo que debe hacer Colombia es trabajar duro para conquistar parte de esos millones de consumidores, con eficiencia, calidad, cumplimiento y precios competitivos".

Argumentó que la firma del TLC nos coloca en igualdad de condiciones frente a países competidores de Colombia que han adquirido ventajas en el mercado de los Estados Unidos, como México y Canadá, con el NAFTA; Chile, que tiene un tratado de libre comercio con Estados Unidos y Canadá; y próximamente frente a los países de Centroamérica y República Dominicana, que firmaron el CAFTA-DR. Café, asegurado

⁴⁷ Federación Nacional de Cafeteros de Colombia, el Café Frente al TLC con Estados Unidos. <http://cafedecolombia.com>.

El Gerente General de la Federación dijo que "el Gremio cafetero se declara muy satisfecho con el resultado de las negociaciones para el sector, porque el Café de Colombia logró muy buenos resultados, en beneficio de más de 500.000 familias productoras".

Aunque Colombia entra con su café al mercado de los Estados Unidos sin pagar aranceles desde hace años, la firma del TLC consolida ese acceso libre y le da seguridad jurídica en el tiempo a esta actividad. En otras palabras, eso implica que una vez firmado y ratificado el TLC en los Congresos de los dos países, el arancel de 0% que se le aplica al café no se podrá modificar. "Ese logro es fundamental para la industria cafetera colombiana -dijo Silva-, porque Estados Unidos es el principal consumidor de café del mundo y desde hace años es el primer mercado para el café de Colombia".

En los últimos años, los caficultores colombianos no sólo han seguido vendiendo su café verde en ese mercado, sino que han empezado a conquistar importantes nichos de consumidores con café liofilizado, instantáneo, tostado y molido y, con el programa de valor agregado de la Federación, los cafés especiales y la apertura de Tiendas Juan Valdez.

Gabriel Silva explicó que en el acuerdo se logró una norma de origen muy favorable para los intereses del sector cafetero colombiano. Quedó establecido que se beneficiarán de las preferencias del TLC el café tostado elaborado a partir de café verde cultivado en los países firmantes del Tratado. Igualmente, se limitaron las exportaciones que podrá hacer Estados Unidos de café procesado a partir de café no originario de la partes con destino al mercado Colombiano, que era el temor de muchos.

Los Estados Unidos podrán exportar a Colombia hasta un máximo de 150 toneladas de café tostado por año, pero elaborado únicamente con café variedad arábica no originaria de las partes firmantes. En este sentido, no se permitirá que

el café procesado a partir de la variedad robusta o mezclado con variedad robusta, que es de otros orígenes y de menor calidad, se beneficie de las preferencias del TLC.

El Gerente de la Federación explicó que las 150 toneladas equivalen a 2.100 sacos de café verde y no podrán aumentar durante la vigencia del tratado. Un volumen que no alcanzaría ni para cubrir el consumo interno de un día de café tostado y molido en Colombia.

Gabriel Silva reveló que uno de los mayores logros tiene que ver con la consolidación de la parafiscalidad cafetera, pues se podrá continuar aplicando la contribución cafetera, que se causa al momento de exportar el café verde.

Con esa excepción se garantizan cerca de 65.000 millones de pesos (unos 28 millones de dólares, al cambio de hoy) por cuenta de la contribución, que es un aporte parafiscal con destino al Fondo Nacional del Café y que se le devuelve a los productores en servicios, investigación y en obras de desarrollo social y económico.

Otro logro importante para el sector tiene que ver con los controles a la calidad que ha realizado durante décadas la Federación de Cafeteros a las exportaciones de café verde. Esos controles podrán seguir, y la decisión quedará consignada como una excepción a la prohibición de las restricciones a las exportaciones que contempla el capítulo de Acceso a los Mercados del TLC.

Defensa del origen, quizás uno de los mayores logros en el TLC es que permitirá fortalecer la defensa del nombre de Café de Colombia en el mercado de los Estados Unidos.

Se acordó un intercambio de cartas del Ministro de Comercio Exterior de Colombia, Jorge Humberto Botero, y del Representante Comercial de los Estados Unidos, Robert Portman, en las cuales se acepta hacer un seguimiento al tema del

uso indebido de la marca de Café de Colombia.⁴⁸El objetivo de esta decisión es crear un grupo de trabajo en el cual participe la Federación de Cafeteros, con las agencias del gobierno americano encargadas de la protección al consumidor, propiedad intelectual y regulación de alimentos.

Ese grupo se dedicará a identificar los mecanismos apropiados para defender el nombre y la reputación del Café de Colombia en el mercado de ese país.

Gabriel Silva dijo que esa decisión es fundamental, en un momento en que la Federación realiza un intenso trabajo en todo el mundo para defender el origen Café de Colombia. La meta es evitar que algunos tostadores sigan aprovechando la buena imagen del café colombiano, y que la utilizan fraudulentamente para comercializar variedades de baja calidad, de otros orígenes.

Posición del gobierno

El agro es la base de una buena parte de la economía de Colombia. El 60% del empleo rural está en el agro y la mayoría del 40% restante está indirectamente ligado a su desempeño. El sector genera impactos en las áreas urbanas. Solo en la medida en que se consolide una economía vigorosa en las zonas rurales, se pueden solucionar problemas que desde hace años son prioritarios en la agenda del país, como los cultivos ilícitos, la violencia y el desplazamiento.

Por eso, el gobierno ha reiterado que el sector agropecuario debe ser un ganador neto en la negociación. Esto significa que cada una de las concesiones que haga el equipo negociador colombiano, debe estar respaldada por una compensación igual o mayor para obtener acceso al mercado estadounidense. Esto lo tiene claro el equipo negociador. Todos los sacrificios que tenga que hacer Colombia

⁴⁸ Ministerio de Agricultura, El agro frente al TLC con Estados Unidos, Edición 2005. Revista dinero Edición 234 N° año 2006.

producto del tratado deben compensarse, con creces, mediante acceso al mercado estadounidense. Solo así tiene sentido negociar.

Lo que está sobre la mesa en la negociación es, por una parte, la protección del sector agrario ante la competencia estadounidense, que se caracteriza por los fuertes subsidios del gobierno a los agricultores; por la otra, buscar que los productos colombianos puedan acceder al mercado de Estados Unidos.

Ambos aspectos son importantes. En cuanto a la protección frente a la competencia estadounidense, "hay concesiones que pueden darle un golpe ⁴⁹gravísimo a la economía colombiana", como asegura Alejandro Vélez, vicepresidente técnico de la SAC. Por ejemplo, en frijol, como la producción es en gran medida artesanal, y de ella depende el ingreso de muchas familias campesinas, una apertura descuidada puede tener un impacto social muy negativo.

De manera similar, la economía de varias regiones del país está cimentada en el agro. Otros sectores y productos -como el avícola, el arroz, el maíz y el frijol- tienen una gran importancia económica, y su supervivencia en el mediano plazo depende de la protección frente a la competencia extranjera. Una apertura demasiado abrupta puede generar fuertes inestabilidades, con consecuencias sociales y económicas imprevisibles.

En materia de acceso, lo que se puede ganar con el TLC es grande. Con un buen acuerdo, sectores como los de frutas y hortalizas, tabaco, flores, carnes, lácteos, azúcar, etanol y aceite de palma pueden generar importantes ganancias para el agro. En azúcar, por ejemplo, Colombia es uno de los países más competitivos del

⁴⁹ Revista Dinero septiembre de 2007.
Periódico el tiempo, Lecturas dominicales, Octubre 14 de 2007.
Revista Dinero, Edición N° 256 2007

mundo y podría llenar rápidamente el cupo que den los estadounidenses para su entrada. En frutas y hortalizas, las oportunidades también son grandes, pero el problema es acceso real, es decir, lograr que las barreras no arancelarias como medidas sanitarias y fitosanitarias, normas técnicas u otros obstáculos permitan el acceso de los productos colombianos a Estados Unidos de manera segura.

En muchos sectores, como carnes de bovino, lácteos, oleaginosas y algodón, las oportunidades se mezclan con amenazas y exigen una muy buena negociación. Además, en todos los sectores se requieren esfuerzos conjuntos entre los sectores público y privado para mejorar las condiciones de competitividad, y, por último, los productos en los que Colombia definitivamente ⁵⁰no podrá competir, necesitarán políticas claras del gobierno, para que los agricultores puedan trasladarse a nuevos productos.

⁵⁰ Revista dinero, octubre 20 de 2007
[http. Dinero.com.co](http://Dinero.com.co)

CONCLUSIONES

- El Tratado de Libre Comercio entre Colombia y Estados Unidos ha generado una gran incertidumbre entre los pequeños agricultores, pues por una parte se presenta el TLC como la solución a mediano y largo plazo para los productos agropecuarios, pero de esta forma también se crea una expectativa sobre cual será el verdadero resultado de esta política económica.
- El agro colombiano se ve ahora enfrentado a mejorar no solo su calidad en sus productos sino también en una serie de factores tales como la productividad, la competitividad entre otras que le permita enfrentar este nuevo reto el por un lado debe buscar la modernidad de nuestra agricultura y entrar en ámbito internacional, pues los factores de globalización ya han tocado a la economía colombiana.
- El Estado Colombiano en sus políticas agrarias debe fomentar dichos cambios los cuales se deben implementar paulatinamente de tal manera que en un futuro no muy lejano se logre el tan anhelado desarrollo de nuestra agricultura.
- No podemos ver el TLC como un problema mediático al contrario debe ser un motivo mas para buscar esa competitividad y ese grande potencial que existe el agro colombiano.

BIBLIOGRAFIA

ÁLVAREZ ZÁRATE, José Manuel, ALCA y TLC con Estados Unidos, La agenda de negociación, sus costos y beneficios, I Ed. Bogotá D.C. Editorial: Universidad Externado de Colombia, año 2004.

ALDANA V. Camilo, Coyuntura Colombiana Vol. 15 No. 1 [Revista], Universidad de los Andes Centro de Estudios Ganaderos y Agrícolas – CEGA, Bogotá año 1998.

FENWARTH ESPINISA Andrés, El Agro Colombiano Frente al TLC, Ed. Bogotá D.C, Ministerio de Agricultura, Agosto de 2004.

FACULTADES DE CIENCIA POLÍTICA Y GOBIERNO Y DE RELACIONES INTERNACIONALES, Desafíos No.13 [Revista] El TLC con Estados Unidos: una oportunidad para Colombia, Universidad del Rosario. Edición, Julio - Diciembre de 2005

GÓMEZ LEE Martha Isabel, Protección de los conocimientos tradicionales en las negociaciones TLC, Universidad Externado de Colombia, Bogotá año 2004.

MACHADO C. Absalón, SAMACA Henry, ROLDÁN L. Diego, ESCOBAR Luís Guillermo, Las organizaciones del sector agropecuario, Un análisis institucional, Universidad de los Andes - Centro de Estudios Ganaderos y Agrícolas (CEGA. Bogotá año 2000.

RINCÓN CÁRDENAS Erick, SANTAMARÍA ARIZA Erwin, CALDERÓN VILLEGAS Juan Jacobo, El Tratado de Libre Comercio, la integración comercial y el derecho de los mercados, Bogotá, Universidad del Rosario, Enero de 2007.

Suárez Montoya Aurelio, El modelo agrícola colombiano y los alimentos en la globalización, Segunda Parte, La negociación comercial agrícola en el Tratado de Libre Comercio de Colombia con Estados Unidos, Ediciones Aurora, Bogotá año 2007.

TANGARIFE TORRES Marcel, Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos, Fundamentos Jurídicos para la Negociación , 2 Ed ,Bogotá D.C Cámara de Comercio, Mayo de 2004.

WILLS Maria Emma, TICKNER B. Arlene, Colombia internacional No. 61, Alcances, límites e implicaciones [Revista], Universidad de Los Andes (Ediciones Uniandes), Bogotá Enero - junio de 2005.

VÁSQUEZ RAMÍREZ Gilberto, Aproximación a la Economía Política, ECOE Ediciones. Bogotá año 2005.

ANEXOS

EXTRACTOS DEL LIBRO EI AGRO COLOMBIANO FRETE AL TRTRADO DE LIBRE COMERCION CON ESTADOS UNIDOS.

INTRODUCCIÓN

1. DOHA

No debe caber duda sobre las bondades de un libre comercio genuina y totalmente libre. Los grandes ganadores serían los pueblos más pobres del orbe. Según el Banco Mundial, si se eliminaran la protección y los subsidios con los que los países opulentos mantienen su agricultura, cuyo costo en el 2002 se estima que fue de US \$318.300 millones (seis veces más que el valor total de la ayuda externa en el planeta), hoy el valor de las exportaciones de las naciones pobres sería 24% más alto, y sus ingresos rurales superiores en US \$60.000 millones anuales. Y hacia el año 2015, los ingresos globales serían superiores en la suma de US \$500.000 millones, 60% de la cual estaría yendo hacia los países en desarrollo, sacando de esa manera a 144 millones de personas de la pobreza.

De otra parte, el International Food Policy Research Institute (IFPRI) ha estimado que en el caso de Colombia su balanza comercial agropecuaria neta, esto es exportaciones menos importaciones, sería más alta en US \$743 millones, de los cuales la mitad provendría de la liberalización total y genuina del agro en Estados Unidos y el Canadá.

De ahí las expectativas tan positivas y el aire de coherencia y sindéresis que le generó al mundo entero la Declaración de Doha, en especial a los pueblos atrasados, llamada también por ese motivo la Ronda del Desarrollo, reunida en dicha ciudad en noviembre de 2001 por convocatoria de la Organización Mundial de Comercio (OMC).

Dicho documento fue firmado por los representantes de sus entonces 146 países miembro, quienes por consenso, que es como se tienen que adoptar sus decisiones, en su artículo 13 anunciaron que *"...nos comprometemos a acelerar negociaciones encaminadas a lograr: mejoras sustanciales del acceso a los mercados; reducciones de todas las formas de subvenciones a la exportación, con miras a su remoción progresiva; y reducciones sustanciales de la ayuda interna causante de distorsión del comercio.*

INTRODUCCION

Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural
República de Colombia

Convenimos en que el trato especial y diferenciado para los países en desarrollo será parte integrante de todos los elementos de las negociaciones..."

Sin embargo, el libre comercio agrícola suele ser como las estrellas.

Apenas una buena guía, a la que nunca se le alcanza, así siempre se camine en su búsqueda. Por tanto, su funcionamiento en la práctica resulta en un ejercicio sin pausa de administración de mercados o, en otras palabras, de negociaciones.

En efecto, a pesar de que los aranceles de los países ricos han disminuido como resultado de las negociaciones internacionales de comercio celebradas durante los últimos 50 años, sus barreras no arancelarias se han incrementado, en tanto que se mantienen, y aún crecen, sus subvenciones internas y sus subsidios a las exportaciones. Entre los casos recientes el más célebre lo constituye la Ley Agrícola de Estados Unidos de 2002, más conocida como el

Farm Bill, que estableció subsidios de US \$180.000 millones entre 2003 y 2009, superiores en no menos del 75% a los que estuvieron vigentes entre 1996 y 2002.

En virtud de dicho estatuto, el monto de los pagos directos (pagos fijos anuales por tonelada) a los cultivos de ciclo corto se elevó - en particular cereales, oleaginosas y algodón -. Se incluyeron por primera vez la soya otras oleaginosas, y la protección al algodón se incrementó hasta superar la suma de US \$3.500 millones por año. De otro lado, se extendió a las leguminosas, al maní y a otros bienes el *programa de créditos de mercadeo* (pagos por diferencia entre la tasa del crédito y precio local de mercado,

cuando el primero es mayor que el segundo). Y, finalmente, se regresó al sistema de pagos anticíclicos - anteriormente denominados como *deficiency payments* -, cada vez que el "precio efectivo" que reciba el agricultor sea menor a un "precio objetivo".

Luego, en el mes de septiembre del mismo año - 2002 -, como reacción a las medidas de los norteamericanos, los europeos también terminaron desconociendo el espíritu de la Declaración de Doha y la intención de sus propias autoridades, que finalmente tuvieron que ceder a la presión proteccionista de los ministros de Agricultura como respuesta al *Farm Bill*, rehusando el *disciplinamiento* de buena parte de las ayudas directas a sus agricultores en el que se habían comprometido.

EL AGRO COLOMBIANO FRENTE AL TLC CON LOS ESTADOS UNIDOS INTRODUCCION

A renglón seguido sobrevino un tercer golpe contra el contenido del esperanzador documento de Doha, que consistió en el incumplimiento de la meta que los norteamericanos y los europeos se habían fijado sobre la determinación de las denominadas *modalidades* de la negociación, cuyo plazo venció, sin que se hubiera logrado avance alguno en esa dirección, el 31 de marzo del 2003.

2. CANCÚN

Posteriormente llegó Cancún, un colapso anunciado, como bien podría deducirse de los antecedentes descritos.

Ya lo había anticipado el Grupo de Cairns - al cual ha pertenecido Colombia desde su creación -, en su declaración previa al inicio de la reunión, en el sentido de que no podría haber consenso a no ser que se fijaran fechas para la eliminación de todos los subsidios a las exportaciones, sustanciales reducciones de las ayudas que distorsionan el comercio, mejoramiento real en acceso a las exportaciones de los países pobres, y Tratamiento Especial y

Diferenciado para los mismos. Y, además, el compromiso explícito de que el mayor peso de las reformas tendría que recaer sobre los países desarrollados, que son los principales responsables de las distorsiones, esto

es *the sinners* - o los pecadores -, según el término empleado por el mismo negociador norteamericano.

En verdad, después de tan graves y desafortunados traspiés, los desafíos del certamen de Cancún, por decir lo menos, eran formidables. No obstante, ni los augurios, ni la naturaleza de la cita, ni los términos bajo los cuales comenzó, permitían esperar que en semejante certamen llegaran a satisfacerse plenamente y de una vez todos los ideales de Doha.

De un lado, porque no se trataba ni del punto de partida, ni de la conclusión de las negociaciones. Y, del otro, por la inocuidad de los términos del proyecto inicial de declaración final elaborado conjuntamente por Estados Unidos y la Unión Europea - que a la postre quedó atrapado en el viejo juego mutuo del "*tú primero que yo*" en materia del ritmo y la intensidad del desmonte de los subsidios agrícolas.

Lo demás no fue otra cosa que una sucesión de amagues, como suele decirse en la jerga del fútbol, sin cesiones significativas de ninguna de las partes, y con episodios tan lamentables pero tan dicientes como el del algodón.

Ocurre que los 25.000 cultivadores de la fibra en Estados Unidos, cuya producción anual a precios internacionales ascendió a cerca de US \$3.200 millones en 2003, recibieron como ayuda interna directa establecida por su *Farm Bill* una suma aún superior, según ya se mencionó, lo cual les permitió exportar a precios inferiores a la mitad de su costo de producción, sacando del mercado a naciones tan pobres y fundamentalmente dependientes de ese renglón como Burkina Faso, Benin, Chad y Mali. Y, por contera, a otras no tan rezagadas, pero con similar potencial competitivo, como la nuestra.

Pues bien, esos cuatro países africanos, con el apoyo y simpatía de medios de comunicación tan importantes como el *New York Times*, entre otros, lideraron en Cancún la causa de la eliminación o, al menos, la reducción sustancial de tales subvenciones, la cual se propuso como una prueba de fuego sobre la disposición real de las economías más prósperas para liberar el comercio internacional de bienes agrícolas.

La reacción del "facilitador" designado para el área agrícola, el Ministro de Agricultura de Singapur, un estado-ciudad que no tiene agricultura, quien comenzó diciendo que a su nación sí le convenían los subsidios de las demás a fin de poder de esa forma alimentarse más barato, consistió en sugerirles a dichos cuatro países que se transaran por un programa de reconversión tendiente a sustituir su algodón por otros productos en los cuales tuvieran

"mejores ventajas competitivas". Esto es, por rubros que no fueran de interés estratégico para la agricultura de los países desarrollados, y, por ende, no subsidiados, como frutas exóticas y hortalizas.

Semejante respuesta causó indignación y desencanto entre los presentes, por indicar que las cosas no cambiarían en Cancún, y que en el futuro seguiría siendo cierto que en el ámbito del comercio agrícola no basta con gozar de ventajas comparativas y ser eficientes para poder competir, sino que, además, resulta indispensable el concurso de las tesorerías, en particular en el cultivo de los llamados productos "sensibles", entre los que se destacan, aparte del algodón, los cereales, la leche y sus derivados, el azúcar y las oleaginosas.

Cabe recordar los niveles de los subsidios en Estados Unidos, según el último informe disponible de la Organización Económica para la Cooperación y el Desarrollo (OECD), antes de contar con los notables incrementos establecidos por su ya mencionada Ley Agrícola del 2002. En efecto, las porciones que alcanzaron las transferencias de los contribuyentes y los consumidores pagadas a los agricultores norteamericanos dentro de sus ingresos brutos durante el año 2001, es decir los Equivalentes del Subsidio al Productor (ESP), fueron del 50.8% para leche, 48.4% para azúcar, 46.8% para arroz, 40.0% para trigo, 26.4% para maíz y 25.5% para oleaginosas.

Igualmente, los Coeficientes de Protección Nominal (CPN), es decir los cocientes de la relación entre los ingresos recibidos por los agricultores y los precios internacionales, fueron del 2.0 para leche, 1.9 para azúcar, 1.9 para arroz, 1.7 para trigo, 1.4 para maíz y 1.3 para oleaginosas.

Tales subsidios, de los cuales las llamadas ayudas internas representan las dos terceras partes y las medidas de protección en frontera responden por el tercio restante, superaron el 30% del valor bruto de la producción agropecuaria de Estados Unidos entre los años 2000 y 2002.

Cabe señalar también algunos niveles de reducción de los precios de exportación con relación a sus reales costos de producción de ciertos productos en los Estados Unidos, o sea de *dumping*, por cuenta de los subsidios y en especial de la ayudas internas, según las estimaciones de los promedios observados durante el año 2002, por parte del *Institute for Agricultural and Trade Policy*: algodón 61%, trigo 43%, arroz 35%, soya 25% y maíz 13%.

A pesar de la desilusión general con los resultados de Cancún, su dividendo principal consistió en haber podido conocer con claridad las posiciones de los distintos países y regiones sobre la materia.

En el caso de Colombia, en la corta declaración de su delegación, leída por el Ministro de Comercio, Industria y Turismo ante el Grupo de los 20, y por el suscrito ante el Grupo de Cairns, se dio a conocer la definición de la política del Gobierno, cuyos criterios centrales deberán orientar igualmente nuestras tareas tanto en el plano regional como en el bilateral, o sea en las negociaciones CAN - MERCOSUR que ya concluyeron, en las actuales discusiones tendientes a la conformación del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), en el Tratado de Libre Comercio (TLC) con Estados Unidos cuyo proceso avanza, y en el TLC CAN - Unión Europea, que está pendiente de emprenderse. Por tratarse de un documento de particular relevancia como referente obligado para las negociaciones en curso, se deben subrayar sus puntos centrales:

- a. Un objetivo esencial de la política comercial de Colombia es el mantenimiento del nivel de ambición de la Declaración de Doha en cuanto a los tres pilares de las negociaciones internacionales, a saber: mejoras sustanciales en acceso a mercados, remoción de las subvenciones a las exportaciones, y reducciones sustanciales de las ayudas internas.
- b. Elemento crucial tiene que ser el reconocimiento del nexo entre los tres pilares. En otras palabras, la reducción de aranceles es necesaria pero no suficiente, pues su efecto se anularía si simultáneamente no hay logros sustantivos en los otros dos pilares.
- c. En consecuencia, Colombia reclama la eliminación de todas las ayudas que distorsionan el comercio, incluyendo las cajas ámbar y azul, y algunos pagos directos de la caja verde. La flexibilización que los países

desarrollados están planteando en materia de ayudas internas no sólo mina el Mandato de Doha sino también los pocos alcances de la Ronda Uruguay.

d. Hay que mantener de manera plena la Salvaguardia Especial Agrícola.

e. En las negociaciones debe quedar incluido el Tratamiento Especial y Diferenciado para los países en desarrollo, en cuanto se refiere a los plazos de desgravación y a los montos de la misma.

¿Ahora qué sigue? Los reveses sufridos durante los últimos cuatro años por el sistema multilateral encarnado en la OMC - el lapso transcurrido entre las fallidas reuniones de Seattle y Cancún -, han provocado el surgimiento del bilateralismo como la opción más viable y apetecida por los países desarrollados, y, por tal razón, como una de las pocas esperanzas que les queda a los pobres de acceder a los mercados con mayor poder de compra. Estados Unidos tiene, entre los ya concluidos, en proceso efectivo de negociación, o próximos a iniciarse, más de treinta tratados bilaterales con países de América Latina, Asia, el Medio Oriente y África. En el caso de nuestro hemisferio, los únicos que por complicaciones de orden político se podrían quedar por fuera, al menos en el corto plazo, serían Cuba y Venezuela.

5 . TLC

Dentro de este orden de ideas, el Gobierno le concede particular importancia y prioridad al TLC con Estados Unidos. Por un lado, las cinco naciones que conforman el Mercado Común Centro Americano y la República Dominicana ya culminaron y suscribieron sus respectivas negociaciones. De otra parte, Chile y México pertenecen al grupo de países que también cuentan con su TLC. Y se estima que otras treinta naciones del orbe se encuentran en ese camino, aparte de nuestros vecinos del Ecuador y Perú, que las iniciaron simultáneamente y en la misma mesa con nosotros.

Así las cosas, si Colombia se hubiera marginado de las negociaciones bilaterales con Estados Unidos, la desviación de comercio que se habría generado estaría jugando fuertemente en contra nuestra, lo cual, sumado a la terminación de las preferencias del ATPDEA a finales de 2006, nos demuestra a las claras la inmensa relevancia de esta negociación.

Por su parte, el Gobierno de Estados Unidos ha insistido en que las negociaciones con Colombia tengan como guía el tratado suscrito con Chile.

Sobre el particular, no tenemos objeción alguna, siempre y cuando se reconozca, como en efecto el representante comercial norteamericano lo ha admitido, la sensibilidad y la especificidad de la agricultura colombiana y sus sustanciales diferencias frente a la chilena.

En primer término, la agricultura chilena es mucho más pequeña que la nuestra, tanto en términos absolutos como relativos dentro del PIB; su composición está determinada por condiciones agroecológicas propias de las zonas templadas; y, con relación a la norteamericana, es de contra – estación y, por tanto, complementaria.

En segundo lugar, hay que tener en consideración la etiología rural del conflicto social que padece Colombia, y la estrecha conexión existente entre la suerte de nuestra agricultura y el terrorismo. En efecto, como ha sostenido el Presidente Uribe, en Colombia cada vez que se debilita la agricultura lícita, se fortalecen los cultivos de uso ilícito y los grupos violentos que derivan su financiamiento de la expansión de sus siembras y de su tráfico. Luego un eje fundamental de la lucha contra el terrorismo lo constituye la defensa del trabajo rural.

También debemos examinar minuciosamente la experiencia de México durante los diez años que lleva de vigencia su vinculación al Área de Libre Comercio de Norteamérica o NAFTA, su sigla en inglés, en particular su impacto sobre la dispar distribución de la riqueza y el creciente desequilibrio entre las regiones, a fin de identificar y adoptar oportunamente las medidas más apropiadas que minimicen los costos y maximicen los beneficios sociales en esas materias. Lo mismo que en lo tocante al diseño y puesta en marcha de su política agrícola, supuestamente orientada a fomentar el sector, promover el incremento sostenido de su productividad, propiciar su reconversión, e impulsar, si fuere el caso, el reemplazo de sus fuentes tradicionales de empleo rural.

Sin embargo, nada de esto realmente ocurrió en México. Durante la última década, el Gobierno Federal disminuyó en un 65% el presupuesto para el

campo, medido en términos reales. En efecto, como proporción del gasto programable, el presupuesto de inversión se redujo del 8.8% en 1994 a 3.5% en el 2002. Visto de otra manera, la reducción de la inversión en el sector agropecuario pasó del 1.5% como proporción del PIB al 0.6% en ese período.

Así las cosas, el ajuste del campo mexicano no se dirigió hacia la reconversión, ni siquiera a su modernización, sino hacia la implementación de medidas transitorias para tratar de mitigar las negativas consecuencias sociales del NAFTA. Para ello se creó el programa conocido como PROCAMPO en 1994, con una vida útil igual a la del período de transición contemplado en el NAFTA, hasta finales del 2008. Aún así, si bien PROCAMPO se ideó como un mecanismo redistributivo para favorecer o compensar transitoriamente a los perdedores en el proceso, los elevados y crecientes índices de pobreza y desigualdad en las áreas rurales, a pesar de algunos signos macroeconómicos favorables, demuestran sus fallas en ese frente.

Estos resultados representan valiosísimas enseñanzas que la sociedad colombiana debe asimilar, a fin de evitar su repetición en nuestro propio patio. No podemos esperar a que pasen diez años de la firma del TLC con Estados Unidos para llegar al año 2014 y manifestar, como lo hiciera antes de la cita de Cancún Javier Usabiaga, Secretario de Agricultura de México, que el NAFTA "*estuvo mal negociado*".

Hay que tener en cuenta, además, que, en el Tratado con Estados Unidos, *el principio de integralidad*, plasmado en la cláusula de *condicionalidad* que consignó Colombia ante el ALCA en febrero del año anterior, no será posible aplicarlo en los términos en que ésta quedó redactada. En efecto, de los tres pilares de las negociaciones de libre comercio - el libre acceso a los mercados, la eliminación de los subsidios a las exportaciones, y la supresión de las ayudas internas a los agricultores -, sólo con respecto a los dos primeros podrán alcanzarse acuerdos.

Adicionalmente, dadas las peculiares características del agro nacional, su conflicto social y el flagelo de las drogas, el período de transición que sepacte deberá ser más prolongado que el acordado con Chile, que fue de doce años, y aún que el de México en NAFTA, que fue de quince. Y, de otro lado, el monto y el ritmo del eventual desmonte de sus medidas de

protección en frontera, deberá ser aún más reducidos que bajo las condiciones de un

Tratamiento Especial y Diferenciado de tipo convencional. En otras palabras, se trata de lo que con toda propiedad hemos llamado una "salvaguardiade paz".

7. NUESTRAS DEMANDAS DE ACCESO

De otra parte, en materia de acceso de nuestra agricultura al mercado norteamericano, Colombia seguirá un tratamiento rigurosamente recíproco.

En tal sentido, ha presentado, al igual que lo ha hecho a su vez Estados Unido ante nosotros, sus principales intereses, materializados en un conjunto de demandas mínimas, aparte de la racionalización de las normas de origen y la eliminación del escalamiento arancelario que discrimina contra los procesos de agregación de valor. A manera de ilustración, cabe señalar los siguientes ejemplos: APTDEA: Conversión de la totalidad de las preferencias temporales concedidas a Colombia en un tratamiento estable y permanente, sin sujeción a condicionamientos discrecionales o periódicos, como ha ocurrido hasta el presente.

AZÚCAR: Aumento de la cuota anual de 25.000 toneladas - que representa menos de una centésima parte de la producción nacional - , a un volumen resultante del promedio de las cuotas dejadas de utilizar por los demás países beneficiarios durante los últimos años. Y, tras incrementos adicionales, la liberación total, sin aranceles ni cuotas, en breve término. El libre acceso para el azúcar resulta esencial no sólo para salvar esa industria tan competitiva y a los mil seiscientos cañicultores que la abastecen, sino fundamentalmente para sacar de la miseria a los 350.000 compatriotas que viven de la producción de panela, rubro sucedáneo del azúcar y la agroindustria más importante de los pobres rurales de la Nación, afectada en materia en extremo grave por la competencia desleal que se origina en el derretimiento de aquellacada vez que sus precios se deprimen, como sucede en la actualidad.

ALGODÓN FIBRA: Acceso real al mercado norteamericano mediante la supresión de las barreras arancelarias y no arancelarias, el cual se posibilitaría tras la eventual eliminación o reducción de las ayudas internas

de Estados Unidos como resultado de la confirmación oficial del fallo favorable de la OMC a la demanda presentada por Brasil.

FRUTAS TROPICALES, SUS PULPAS Y JUGOS, Y DEMÁS

PREPARADOS: Resolución favorable y expedita de las solicitudes pendientes de aprobación fitosanitaria para las frutas tropicales y sus productos derivados provenientes de Colombia por parte del APHIS y el FSIS. Ya se impartió la aprobación para uchuva, pitahaya y lulo en fresco. Están pendientes el tomate de árbol, el tomate de mesa, la papaya hawaiana, la guanábana, la granadilla, la guayaba y la curuba en fresco, entre otras. Se deberá extender el acceso a las pulpas, jugos y demás productos elaborados que se deriven de dichas frutas.

RECURSOS MARINOS, ACUICULTURA Y PESCA ORNAMENTAL:

Flexibilización de las normas ambientales y eliminación de las barreras arancelaria y no arancelarias para productos clave de nuestro potencial de pesca en el mar, como el atún *aleta amarilla* y el camarón.

Así mismo, apertura y liberación del mercado norteamericano para productos de la acuicultura marina y continental, específicamente para especies producidas mediante tecnologías de crianza en cautiverio, y de la pesca ornamental.

HORTALIZAS FRESCAS Y PREPARADAS, PLANTAS MEDICINALES Y SUS DERIVADOS, Y PLANTAS VIVAS:

Flexibilización de las normas cuarentenarias y eliminación de las barreras arancelarias y no arancelarias para las importaciones. Igualmente, agilización de las inspecciones de plantas y flores frescas en Miami y demás puertos conocidas como el *Plant Protection and Quarentine Program* -, cuyas demoras debidas a la rigidez para establecer más de un turno y cuyos excesivos costos por horas extras y otros conceptos, se han constituido en una formidable barrera al comercio en el caso de las flores colombianas.

10. CONCLUSIÓN

En suma, en esencia de lo que trata toda negociación es de ceder parte del mercado interno a cambio de ganar parte del externo. Y la evaluación adecuada de sus resultados para el país se tiene que desprender

fundamentalmente de la creación de nuevos empleos bien remunerados y estables, y de su impacto sobre la distribución de la riqueza y el equilibrio entre las regiones y sus diversas provincias rurales, más que de las cifras globales sobre crecimiento escueto del producto nacional y las exportaciones. Luego no se trata solamente de una simple suma aritmética, ni de un mero examen de tipo econométrico, sino también, y en grado superlativo, de un asunto del más alto contenido de justicia social.

El peor de los mundos sería perder el mercado interno sin obtener nada del externo, lo cual bien podría acontecer si no tenemos claro y presente el interés nacional. Al fin y al cabo, como lo señala una vieja edición del diccionario de la Real Academia, negociar es "cambiar géneros o mercancías para aumentar el caudal...sacar de un asunto el provecho que se pueda, sin otra mira que el interés propio". Esto no debe causar preocupación, pues de seguro los negociadores de todos los países desarrollados no sólo piensan lo mismo, sino que actúan en concordancia.

Valga esta reflexión para reiterar nuestro reconocimiento al Congreso de la República por su invaluable aporte legislativo y en materia de control político a la defensa del trabajo rural, y a la guarda de los criterios anteriormente expuestos. En particular, hay que subrayar la adopción en el texto de la ley del Plan de Desarrollo del artículo que define con precisión meridiana el curso a seguir en las negociaciones internacionales de comercio agrícola, en los siguientes términos:

"Todos los productos agrícolas procedentes del exterior, que hayan sido objeto de ayudas internas a la producción o subsidios a la exportación o políticas monetarias o económicas con impacto de distorsión en los precios, generan competencia desleal a la producción nacional al ingresar al país. Por estas razones Colombia establecerá un tratamiento especial según el caso, incluyendo políticas arancelarias para aquellos productos en los cuales las distorsiones externas perjudiquen a los productores nacionales en detrimento de su ingreso y del empleo nacional. Este tratamiento cobra especial trascendencia cuando los afectados son las poblaciones campesinas del país. La verificación de la presencia de las ayudas internas o subsidios en los productos a importar, o políticas monetarias o económicas distorsivas las determinará el Gobierno Nacional, e invitará a

la discusión al gremio de la producción al que pertenezca el producto en cuestión."

