

ANÁLISIS DE LAS POLÍTICAS AGROPECUARIAS FRENTE A LOS ACUERDOS INTERNACIONALES*

Ivarth Palacio Salazar**

Resumen

A partir de la apertura económica que inició con el gobierno del presidente César Gaviria Trujillo, y de acuerdo con lo que está ocurriendo en el país en los últimos años, se está en una dinámica importante relacionada con la suscripción de acuerdos y tratados internacionales de comercio como los Tratados de Libre Comercio con los Estados Unidos, Chile y Centro América, para solo citar tres, así como se hacen esfuerzos para la no desintegración de la Comunidad Andina de Naciones (CAN) que cubre los cinco países liberados por Bolívar, y además de ello se trabaja en la dirección de lograr tratados entre la CAN y Mercosur, este último incluyendo a Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay, así como a Chile como país asociado y Venezuela, que recientemente ha entrado.

En todos estos tratados, que tienen y tendrán implicaciones positivas y negativas sobre el devenir de la nación, hay un sector de gran sensibilidad por sus repercusiones económicas,

sociales y aun culturales como lo es el agropecuario, y por ello, como una forma de contribuir al análisis y la reflexión objetiva de lo que le puede pasar, se presenta este artículo que hace parte de un estudio más completo adelantado por la Línea de Economía Agrícola del Grupo de Investigación en Economía y Desarrollo (GIED) de la Facultad de Economía de la Universidad Autónoma de Occidente.

El artículo¹ es descriptivo y analítico y se inicia con una revisión del estado del arte internacional y nacional alrededor del tema de la globalización; la forma como diferentes autores han tratado de cuantificar los costos y beneficios en los acuerdos internacionales; se revisa el significado de la Declaración de DOHA y la forma como los países desarrollados hacen caso omiso de ella cuando del sector agropecuario se trata; se hacen algunas comparaciones de costos de producción y precios internacionales entre los Estados Unidos y Colombia para algunos productos del agro, como una forma de prender alar-

* Políticas internacionales y nacionales. Fecha de recibido: 13-06-06. Fecha de aceptación: 07-12-06.

** Economista Agrícola M.S & Ph.D de Oklahoma State University.

1. El autor agradece la colaboración y los aportes del doctor Gentil Rojas, economista agrícola (Ph.D), los cuales fueron fundamentales en la parte 2 del artículo; del economista Mario Valencia, por sus aportes en la parte 5, y de la economista Carolina Salazar Aragón, quien lo apoyó en la obtención de información, en la clasificación y en la preparación de cuadros y gráficos.

mas relacionadas con lo que pudiera pasar; y finalmente se presenta la experiencia del TLCAN entre Canadá, los Estados Unidos y México, de forma tal que dicha experiencia contribuya a la reflexión; y se termina con un resumen y conclusiones del artículo.

Palabras clave

Tratados de Libre Comercio, Declaración de Doha, Subsidios, Efectos Estáticos y Dinámicos de las Integraciones; Creación, Desviación y Expansión de Comercio.

Abstract

In this article it does a revision of international art state and national one related with economic integrations. In this revision the author divides the theoretical effects of integrations in static's and dynamics and does the explanation of meaning of each one. The article does a deep explanation of international policy issues with respect to agricultural sector and explain the conceptual differences between developed and developing countries in the way of understand this sector. In the case of United States this sector is considered as "National Priority" and in countries like Colombia is one more sector.

In the article, the lector will find an analysis of the Farm Bill and The Economic Union Agrarian System and its implications in the agricultural sector in Colombia forward the LTC with The United States and in the future a LTC with UE. Topics like agricultural subsidies and dumping are treated and using dates of the Agrarian Ministry of Colombia those are compared with production costs and international prices for several products as a way of to know the differences among sectors and products.

Finally as an example of the effects of a treated is tacked the TLCAN because there are some similitude with the TLC between Colombia and United States and the TLCAN at least in the agricultural sector. In this part is showed the positive effects in Mexico post-treated and the negative one as a way of predict what could happen in our sector after the treated.

Key words

Free trade agreement; Declaration of Doha; subsidies; static and dynamic effects of integrations; creation, deviation and expansion of commerce.

Clasificación JEL: F00; F02; F13; F14; F15.

1. Introducción

Se esperaba que para el 1º de enero del 2005 los 34 países de América (Norte, Centro y Sur), incluyendo los países del Caribe con la única excepción de Cuba, hubieran suscrito el Acuerdo de Libre Comercio de las Américas (Alca), compromiso que habían adquirido en la reunión de Presidentes y Jefes de Estado de las Américas celebrada en Miami, Florida, Estados Unidos, en diciembre de 1994. Sin embargo, por situaciones políticas ha sido difícil que los mandatarios de los países que deberían firmar lograran los consensos y acuerdos definitivos sobre aspectos sustanciales, lo cual ha generado aplazamientos progresivos y realmente no se vislumbra en el ambiente cercano que se puedan lograr los consensos y con ello la suscripción del Acuerdo.

Por su parte y en razón de las dificultades que se han presentado en las negociaciones del Alca y específicamente en lo que hace relación con Brasil y Venezuela por las discrepancias que ambos gobiernos mantienen con la Casa Blanca, el gobierno de los Estados Unidos ha venido promoviendo una serie de Tratados de Libre Comercio como el firmado con Chile el cual inició operaciones el 1 de enero del 2004 y el que recientemente se suscribió con los cinco países centroamericanos (Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua), tratado que además incluye

la República Dominicana; el que se negocia con Panamá; el recientemente firmado con Perú, país que se abrió de Colombia y Ecuador por cuanto la idea era suscribir un acuerdo común; y finalmente los que negocia con estos dos países andinos en forma separada (el de Colombia con negociaciones cerradas desde marzo de 2006 y que se encuentran en estudio en ambos congresos, y con Ecuador, que está un poco paralizado). En la Revista No.1 de Economía y Administración de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas de la Universidad Autónoma de Occidente (UAO), en sus páginas 281 a 295 se encuentra un artículo titulado "¿Por qué miedo al ALCA?", escrito por el autor de este artículo y en el cual básicamente se trata de explicar la situación del Alca y el surgimiento de una serie de acuerdos y tratados bilaterales promovidos por los Estados Unidos, entre otras cosas una forma de protegerse contra los movimientos integracionistas que se han venido dando en Europa y Asia y con ello fortalecer su posición estratégica sobre todo en lo que tiene que ver con asegurar el suministro de materias primas para su industria y bienes de consumo primarios.²

La entrada en vigencia del Acuerdo de Libre Comercio de las Américas (Alca), obviamente si esto se hubiera dado, y el Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos (TLC), seguramente

2. Palacio, Ivarth. *¿Por qué miedo al Alca?*, en Revista de Economía y Administración; Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas de la Universidad Autónoma de Occidente, Volumen No. 1, Páginas 181-195. Noviembre de 2004.

—y esta es una aseveración que comparten críticos y seguidores— tendrán repercusiones significativas sobre el país y específicamente sobre los sectores productivos, y por ello en más de una ocasión se ha planteado la necesidad que las instituciones académicas, científicas y empresariales se preparen y organicen para aprovechar las oportunidades que seguramente se presentarán y contrarrestar los efectos negativos y las amenazas que acuerdos y tratados de esa magnitud representan en los diversos ámbitos del devenir del país y de sus diferentes regiones.

Para un mayor entendimiento de la importancia que para el país y las diferentes regiones tienen estos acuerdos y tratados internacionales es importante mencionar algunas cifras que pueden ubicar al lector acerca de lo que se está negociando y lo que ello implica en términos positivos y negativos. En el caso del Alca tal y como está previsto, de llegar a materializarse en los próximos años será un acuerdo que suscribirán los presidentes y jefes de Estado de 34 países de América, incluyendo el Caribe con la sola excepción de Cuba. Sumadas las poblaciones de todos esos países representan un mercado potencial de 840 millones de habitantes de múltiples etnias, razas, costumbres, religiones y un PIB regional de US \$12.7 billones, lo cual necesariamente cambiará el contexto del marco de intercambio comercial, el flujo de productos y servicios, la movilización de capitales, la investi-

gación, la movilización de factores de producción, el poder de negociación, la reasignación de los factores de producción y por qué no, la unificación de las monedas como está ocurriendo con la Unión Europea.

En cuanto hace al Tratado de Libre Comercio (TLC) con los Estados Unidos, que además haría parte del Alca, se estaría “garantizando” la presencia en la mayor economía del mundo, se aseguraría a término indefinido la continuidad de lo que hoy se conoce como las Preferencias Arancelarias Andinas (Aptdea) que expiran en el 2007, con las cuales Colombia puede exportar a los Estados Unidos libre de aranceles 6.300 posiciones arancelarias de un universo arancelario para los Estados Unidos de 10.500 posiciones, preferencias que por varias razones Colombia no ha aprovechado por cuanto en el 2004 de aproximadamente US \$3.800 millones que se exportaron dentro del marco de la Aptdea el 80% estuvo representado por tan solo 14 posiciones; esto de por sí indica que existen espacios y mecanismos para ampliar el universo exportador de Colombia y lo que se requiere es detectar por qué razón no se han aprovechado al máximo las oportunidades y hacer los correctivos del caso.

Siguiendo con lo que puede representar este tratado para Colombia, es importante indicar también que el ingreso per cápita anual en los Estados Unidos está por encima de los US \$35.000 frente a los US \$1.900 de Colombia, y no solo eso sino que además de

poseer los norteamericanos niveles de ingreso relativamente altos ellos presentan unas propensiones marginales a consumir también altas, por cuanto es una sociedad que ha sido culturizada o formada para el consumo, es una sociedad de consumo, y ello le brinda al país unos grandes campos de acción en su futuro exportador, amén de que hasta ahora el mayor flujo de comercio entre Colombia y los Estados Unidos se hace por la costa este de dicha nación, habiéndose prácticamente olvidado la costa oeste que cuenta, entre otros, con California que en forma independiente está ya considerada como la octava economía del mundo.

En el caso específico del departamento del Valle del Cauca y su sector agropecuario, se estima que con el TLC se crearán nuevas condiciones para la competencia que tendrán efectos económicos y sociales, cuyas magnitudes y dirección son desconocidas en la actualidad. Para enfrentar este desafío, el departamento y la región suroccidental del país cuentan con un conjunto de fortalezas que conforman una ventaja comparativa que sería apuntalada por la pro-competitividad del tratado. Entre esas fortalezas se encuentran: a) contar con el primer puerto de exportación del país; b) una de las regiones con la mayor biodiversidad del país; c) suelos para las explotaciones agropecuarias considerados como los segundos del país, por cuanto los primeros son los de los valles del Sinú y San Jorge en el departamento de Córdoba; d) un

río (el Cauca) que baña de sur a norte el departamento, el cual además de vía fluvial es fuente de aguas para las actividades agropecuarias; e) una gran variedad de pisos térmicos y micro-climas que le permiten explotar la posibilidad de nuevos cultivos y la diversificación agrícola; f) un potencial importante en la explotación ganadera, por cuanto actualmente solo se cuenta con 500.000 cabezas de ganado en un departamento que debería tener varios millones de cabezas si se siguen las recomendaciones de la FAO dentro de los marcos de seguridad alimentaria; g) zonas aptas en la costa pacífica y en el litoral para la explotación ictiológica; h) centros de formación e investigación en temas agrarios de alto reconocimiento internacional y nacional como el Centro Internacional de Agricultura Tropical (Ciat), el Centro de Investigación en Caña de Azúcar (Cenicaña), el Sena y varias universidades como la del Valle, la Facultad de Agronomía de la Universidad Nacional de Colombia ubicada en Palmira; i) un grupo empresarial fuerte y preparado que ejerce liderazgo en las decisiones de política nacional.

Sin embargo, también es importante indicar que la región y específicamente el sector agropecuario adolece de algunas debilidades tales como: a) la orientación de su economía hacia el interior; b) interactuar en un mercado (el de los Estados Unidos) que aparentemente gira alrededor de la Costa Atlántica; c) mostrar un pasado reciente de fragilidad productiva ante la apertura

ra económica e incluso, y tal como se indicará más adelante utilizando cifras oficiales del Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural (MADR), haber permitido que los dineros provenientes de actividades ilícitas permearan las actividades sectoriales, lo cual coloca un velo en la futura materialización de negocios de exportación hacia los Estados Unidos; d) una vía al puerto de Buenaventura frágil en el sentido de que está sujeta como la que más a las inclemencias del tiempo y a las acciones de los grupos armados.

2. Revisión del estado del arte relacionado con la globalización, las aperturas económicas, los tratados y acuerdos comerciales.

2.1 Introducción. En los inicios de un proyecto de investigación que trataba de anticiparse a los posibles efectos del ALCA y el TLC sobre el sector agropecuario del Valle del Cauca, la Vicerrectoría de Investigaciones y Desarrollo Tecnológico de la Universidad Autónoma de Occidente (UAO) contrató a un experto en este tipo de temas para que hiciera su contribución en lo relacionado con el estado del arte nacional e internacional, dada la importancia y complejidad del tema; así, se contrató al doctor Gentil Rojas Libreros, economista agrícola (Ph.D), quien hizo una valiosa contribución y dado que el trabajo que presentó fue el resultado de un contrato que reserva la autoría a la Universidad, en este artículo se tomarán apartes de dicho estudio con las respectivas referencias, partes que pueden ser citadas

en este documento por cuanto así lo estipula el contrato que se firmó con el doctor Rojas en lo que hace referencia a propiedad intelectual, pero de todas formas el autor de este artículo reconoce los aportes del doctor Gentil Rojas e indica que parte fundamental del numeral 2.2 fue tomado de dicho trabajo.

2.2 Estado del arte. Según el doctor Rojas, la revisión del estado del arte lleva a clasificar los efectos teóricos de la integración comercial en estáticos y dinámicos. Los estáticos son los cambios en la asignación de los recursos en el corto plazo: creación, desviación y expansión de comercio y reducción de costos y supresión de comercio.

Por su parte, los dinámicos toman en cuenta los efectos acumulativos de largo plazo asociados con la mayor competencia, la innovación y el progreso tecnológico, las economías de escala y la inversión, el crecimiento económico y el bienestar. Sin embargo, el efecto más importante debe ser la disminución de la pobreza y la desigualdad. Pese a que la experiencia está mostrando el papel crucial de los efectos dinámicos en la evaluación de los acuerdos de libre comercio, el repaso a la extensa literatura desarrollada en los países industrializados muestra su concentración en los efectos estáticos. La revisión de la literatura colombiana en documentos del Departamento Nacional de Planeación (DNP), Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural (MADR), Fedesarrollo, Cámara de Comercio de Cali (CCC) y

algunas industrias, tiene también esta connotación.

2.2.1. *Estado del arte internacional.*

Las razones para la integración comercial son de índole económica y política. Las razones económicas tienen que ver con las ganancias asociadas con la libertad de los mercados que incluyen las ventajas del libre comercio, como la más eficiente asignación de los recursos entre los países involucrados y la búsqueda de la maximización conjunta del bienestar. Por su parte, las razones políticas se refieren esencialmente a la creciente cohesión que proporcionan los mayores vínculos económicos o a la conveniencia de formar unidades políticas amplias, con suficiente capacidad para influir en el juego de poder internacional.

2.2.1.1 Criterios de evaluación. Tal y como se indicó arriba, los criterios para evaluar la integración comercial se clasifican en estáticos y dinámicos. Los criterios estáticos se refieren al conjunto de fenómenos atribuibles al incremento de los flujos comerciales entre países, a medida que se reducen las trabas al comercio. A su vez, los criterios dinámicos que comprenden desde la perspectiva de los países en desarrollo, la incidencia sobre los niveles de pobreza, así como otros criterios convencionales desde la óptica de los países ricos, tales como el crecimiento de la innovación y el progreso tecnológico, además de los efectos sobre

la energía empresarial y la cultura económica. Los efectos dinámicos tienen que reflejarse en mejoramiento del ritmo de crecimiento económico y bienestar de la sociedad.

En resumen, los efectos estáticos son los cambios en la asignación de los recursos en el corto plazo, mientras los dinámicos toman en cuenta los "efectos acumulativos" en el largo plazo: cómo se afectan las variables relevantes para la inversión tanto en capital físico como humano y las tasas de crecimiento de las variables relevantes para el bienestar (Baldwin-Venables (1995).³ La experiencia está mostrando el papel crucial de los criterios dinámicos en la evaluación de los acuerdos de libre comercio, pese a que los estudios realizados hasta ahora tienden casi todos a concentrarse en los efectos estáticos (Tugores, 2002).⁴ Si se ha de señalar una brecha analítica en el estado del arte de los estudios de integración comercial, es dicha concentración en los efectos estáticos y la insuficiente consideración en el estudio de los efectos dinámicos, de las cuestiones relativas a la pobreza y la desigualdad social, como lo revela el repaso que a continuación se presenta.

A. Efectos estáticos. La eliminación o reducción de las trabas al comercio entre países genera las ganancias típicas del comercio internacional postuladas por la teoría neoclásica convencional.

3. Baldwin, R. y Venables, A. Regional Economic Integration en G. Grossman, Editor, Handbook of International Economics, vol. III, North Holland. 1995, págs.1597-1644.

4. Tugores, J. Economía Internacional, Globalización e Integración Regional Mc-Graw Hill. 2002.

La creación de comercio es positiva para la eficiencia y el bienestar, toda vez que los consumidores acceden a una mayor variedad de bienes ofertados a menores precios y además los productores compran insumos, maquinaria, equipo, bienes intermedios y tecnología de proveedores más diversificados y eficientes. No obstante, existe el peligro de que la discriminación de los no-miembros conduzca a que los flujos comerciales se consigan a expensas de aquellos que son más eficientes que los socios comerciales, apareciendo así el fenómeno conocido como desviación de comercio. Esta teoría sobre la creación, desviación y expansión de comercio tiene como fuentes los textos de comercio de Jacob Viner (1950)⁵ y James E. Meade (1955).⁶ Forman parte de la teoría los excedentes positivos y negativos de los consumidores, productores y fisicos nacionales. Quedan implícitos los efectos sobre el empleo y los ingresos de los involucrados, en la reasignación de los recursos y las consecuencias sobre el financiamiento público.

Varios estudios han aplicado la metodología anterior: Myro & Díaz (2001)⁷ estimaron que la producción manufacturera española perdió 22.2 puntos entre 1985 y 1997, de los que 18.9 fueron asumidos por la Unión Euro-

pea y 3.2 por el resto del mundo. La creación de comercio fue importante, mas no así la desviación de comercio. Otros estudios sobre los efectos de la Unión Europea tampoco encuentran significativo el efecto desviación sino una reducción de la participación de mercado de empresas domésticas en 15 sectores sensibles, que representaron una pérdida de más de 6 puntos, de éstos 4 a favor de importaciones del resto de la UE y 2 puntos de fuera de la UE (ver Allen, C; Gasoriek, M y Smith A., 1998).⁸

Por su parte, los datos sobre agroindustria de la UE indican una modesta creación interna de comercio junto con una ligera desviación de comercio externa. La conclusión de estos estudios es que hay ganancias de bienestar en los ámbitos liberalizadores del comercio y costos en los proteccionistas como la agricultura. En el caso de Mercosur, las estimaciones preliminares señalan una importante creación de comercio intra-regional desde 1990, con limitados casos de posible desviación de comercio.

Corden (1974)⁹ introdujo otros dos efectos estáticos. Uno positivo, la reducción de costos asociada al aprovechamiento de economías de escala resultantes de la mayor área comercial acordada; y otro negativo, el

5. Viner, J: The Customs Union Issue, Carnegie Endowment for International Peace, New York. 1950.

6. Meade, J. E: The Theory of Customs Union, North Holland Publishing Company. 1950.

7. Myro, R y Díaz, C: The Integration of Spain in the European Union: Main Industrial Effects, Instituto Universitario Ortega y Gasset. 2001.

8. Allen, C; Gasoriek, M; y Smith A: The Competition Effects of the Single Market in Europe. Economic Policy. October 1998, págs.439-486.

9. Corden, M: Trade Policy and Economic Welfare, Oxford: Clarendon Press. (1974)

efecto supresión de comercio que se presenta cuando la protección frente al resto del mundo permite sobrevivir a la nueva empresa que aprovecha las economías de escala pero que, pese a ello, no soportaría la libre competencia de otras empresas foráneas.

B. Efectos dinámicos. De acuerdo con la literatura tradicional referida a los países industrializados, se identifican los siguientes efectos dinámicos: la mayor competencia estimula al cambio tecnológico, la inversión y las economías de escala; Balassa (1961);¹⁰ Corden (1972)¹¹ y Scitovsky (1958).¹²

La mayor competencia se refiere en este contexto a la capacidad y deseo de los productores para penetrar en sus mercados respectivos. Cuando se remueven los aranceles y se expande el mercado, el número de competidores potenciales se incrementa. Las estructuras monopolísticas y oligopolísticas se exponen a presiones externas. Las empresas ineficientes deben o volverse eficientes o cerrar. La competencia se vuelve menos personal y más efectiva y conduce a la investigación y desarrollo de nuevos productos. El cambio tecnológico aparece en un clima no sólo de mayor competencia sino de ampliación del mercado la cual también estimula la investigación y el desarrollo.

El aumento de la competencia y del cambio técnico llevan a inversiones adicionales orientadas a satisfacer las oportunidades recientemente creadas. Si bien es cierto que también ocurre una baja en la inversión en industrias no competitivas enfrentadas a las de otros países, es de esperar que empresas extranjeras se expandan o reagrupen con el fin de sacar provecho de las oportunidades o construir plantas en los países del acuerdo. En términos netos, el efecto sobre la inversión se espera sea positivo.

En cuanto a las economías de escala, estas son inducidas por la creación de un mercado amplio: 840 millones de habitantes para el caso del ALCA y 300 en el TLC con los Estados Unidos, sin contar el mercado interno de Colombia (44 millones de habitantes). Este mercado ampliado lleva a un mayor grado de especialización, que a su vez resulta en menores costos por varias razones: mayor utilización de la capacidad de planta; aprendizaje en el trabajo y desarrollo de una base de trabajadores y directivos calificados. En los países en desarrollo, la superación del obstáculo de la pequeñez de sus mercados y la búsqueda de economías de escala a menudo ha conducido a la integración regional, por ejemplo: Mercado Común Centroame-

10. Balassa, Bela: *The Theory of Economic Integration*, Richard Irwin, Inc. Homewood, Illinois. 1961. Balassa, Bela. *Trade Creation and Trade Diversion in the ECM: Appraisal of the Evidence (1974)*: Manchester School of Economic and Social Studies. 42, num. 2, June 1974. págs.93-135

11. Corden, M: *Economies of Scale and Customs Union Theory*, *Journal of Political Economy*, vol. 80, March 1972. págs.465-475.

12. Scitovsky. Tibor: *Economic Theory and Western European Integration*. Stanford University Press. 1958.

ricano, Asociación Latinoamericana de Libre Comercio y la Comunidad Andina de Naciones. La industrialización interna sin economías de escala era casi imposible. En realidad ello ha sido interpretado más que en la creación de comercio; el interés máximo se ha colocado en la desviación de comercio de al menos parte de las compras de las naciones industrializadas a sus países socios.

Entre otros estudios que ilustran el estado del arte en esta temática se encuentra el de Baldwin (1992),¹³ que plantea empíricamente los efectos del crecimiento, argumentando que las ganancias del Informe Cecchini (1988)¹⁴ titulado "Una Apuesta de Futuro: Europa 1992", reflejan la posición oficial sobre los efectos en la UE que serían meramente estáticos. Los efectos a mediano plazo, sobre el volumen de ahorro-inversión por un incremento del ingreso, significan ganancias en el PIB entre 24% y 136%. Los efectos de largo plazo, sobre las tasas de crecimiento de la producción, consumo per cápita y su traducción en términos de bienestar. Asimismo, Krugman (1987)¹⁵ analiza los efectos de la Unión Europea sobre los determinantes de la rentabilidad de la innovación en Europa. Una innovación de producto o proceso, protegida mediante una patente du-

rante un periodo, será más rentable cuanto más amplio sea el mercado en que pueda venderse con rentabilidad. Kehoe (1993)¹⁶ ha estudiado los criterios decisivos para evaluar el NAFTA (siglas en inglés del Tratado de Libre Comercio entre México, Estados Unidos y Canadá), encontrando que los efectos dinámicos son más válidos en este caso que en el de la Unión Europea. Por un lado, señala la importancia de los flujos de inversión en México desde Estados Unidos y Canadá que llevaron a igualar el rendimiento en el sector bancario y a elevar varias veces el coeficiente capital/trabajo en México. Además, el comercio en productos e insumos especializados incrementaría la tasa de crecimiento anual en más de un punto.

2.2.1.2 Costos y beneficios. Más allá de la superación de las trabas al comercio, un tratado comercial precipita un cambio sustancial en el tamaño de mercados imperfectos (caracterizados por poderes dominantes en la forma de monopolios y oligopolios). Si el tamaño del mercado, desde Adam Smith en 1776, se considera la principal limitación a la especialización y división del trabajo, fuentes esenciales de productividad y eficiencia, entonces un tratado puede introducir un cambio significativo. Baldwin y Venables

13. Baldwin, R: The Growth Effects of Integration. Economic Policy, october 1992.

14. Cecchini P: Europa 1992: Una Apuesta de Futuro, Alianza Editorial 1988.

15. Krugman, P: LA Integración Económica de Europa: Problemas Conceptuales en Padoa Schioppa, Editor, Eficacia, Estabilidad, Equidad, Alianza Editorial. 1987.

16. Kehoe, T: North American Free Trade, Journal of Economic Integration, Otoño 1993. págs. 119-151.

(1995)¹⁷ han destacado esta cuestión con relación al mercado de la Unión Europea. Si además el tratado, más allá de lo comercial, incluye aspectos como la movilidad de factores, en especial inversiones así como nuevas normas de competencia y tecnología, entonces se incorpora una dimensión comercial/económica/política de la que se derivan efectos superiores a los meramente comerciales, como está ocurriendo en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (Naf-ta), (Tugores, 2002).¹⁸ Es claro que para el caso del TLC con los Estados Unidos no se considera la movilidad total de factores por cuanto ellos (los americanos) han indicado que el Tratado no implica intercambios de mano de obra.

En la medida que la intensificación del comercio sea de tipo inter-industrial entre ramas diferentes (por ejemplo, Colombia exporta café a Estados Unidos e importa electrodomésticos de este país), las ventajas comparativas se consolidan y conducen a pautas de especialización más eficientes. Esta ganancia emerge cuando el área de libre comercio abre o aumenta el acceso previamente restringido. Por su parte, si el comercio impulsado es intra-industrial en la misma rama (por ejemplo, Estados Unidos y Japón exportan e importan mutuamente

automóviles), se logran tres tipos de beneficios: mayor competencia en el mercado y la eliminación de las ineficiencias de la protección; mayor aprovechamiento de las economías de escala acompañado de menores costos y precios y además, una mejor satisfacción de las preferencias de los consumidores con una diversificación de productos. La eliminación de trabas burocráticas es otro beneficio, en la forma de costos evitados o costos de transacción, definidos por Arrow (1969)¹⁹ como "los costos de funcionamiento del sistema económico". Otras fuentes de ganancias de los acuerdos de comercio son la liberalización de los movimientos de capital, incluida la inversión extranjera; el acceso a los mercados públicos de contratación de obras y la armonización fiscal.

Por supuesto, son evidentes los costos de los acuerdos comerciales. Los principales se derivan de la asimétrica incidencia sobre sectores productivos y grupos sociales. El aparato productivo es forzado a ajustes costosos en términos financieros y sociales. Existen ganadores y perdedores en el proceso. La magnitud de los efectos redistributivos dependen del tipo de comercio que se intensifique. Si es inter-industrial, los sectores protegidos tienen que reconvertirse, lo cual puede plantear problemas sociales y políticos serios

17. *Ibid.*, Op.cit.

18. *Ibid.*, Op.cit.

19. Arrow, K. citado en Zylbersztajn, D. y Graca, C: Costos de Formalización de las Empresas: Medición de los Costos de Transacción en Brasil, en Universidad Externado de Colombia, Revista de Economía Institucional. vol.5, núm.9, segundo semestre 2003, pág. 148.

que dependen de su importancia regional. Si el comercio es intra-industrial, las empresas tienen que racionalizarse mediante fusiones, cierres y absorciones (Neven) 1990.²⁰

Los aspectos políticos de la negociación de los acuerdos llevan a que grupos poderosos impongan la viabilidad de los acuerdos a expensas del bienestar social agregado, admitiendo excepciones o periodos dilatados de transición (Grossman-Helpman, 1993).²¹ El tema general más sensible de economía política de los acuerdos para países como Colombia pasa por los subsidios a los precios agropecuarios internacionales concedidos por los países industrializados. La concesión de subsidios lleva subyacente una lógica social y política muy arraigada. De acuerdo con aquella, los subsidios se justifican pues compensan a los productores por las externalidades positivas generadas que el mercado no paga, y la lógica política lleva a favorecer a excolonias de las metrópolis y grupos rurales vulnerables. Las comparaciones de precios, en presencia de subsidios, no evalúan la capacidad competitiva de los productores sino la capacidad de gasto público de las economías involucradas. Los subsidios se han demostrado como una distorsión de largo plazo que continuará teniendo fuerza en las discusiones y negociaciones de los acuerdos futuros. Esta es,

por lo tanto, una cuestión crucial que requiere de inteligencia y prudencia por parte de los negociadores colombianos del TLC y el ALCA.

La suscripción de un acuerdo o tratado de libre comercio se justifica sólo en la medida que la evaluación de los beneficios y costos anteriores conduzca con razonable seguridad a la conclusión que el efecto neto es potencialmente positivo. Por supuesto, ningún tratado superará por sí mismo la ausencia de política económica adecuada, infraestructura, instituciones estatales fuertes, capital humano suficiente, un sector financiero en capacidad de responder a los nuevos retos, entre otras fortalezas regionales y nacionales que son indispensables para concretar los beneficios netos positivos.

2.2.1.3 Intentos de cuantificación. La cuantificación de los beneficios y los costos, como base de las decisiones políticas para emprender los acuerdos, se ilustra con el repaso de los estudios del Mercado de la Unión Europea y del NAFTA. El Informe Cecchini (1988)²² pone énfasis en las ganancias potenciales que dejarían de obtenerse si el Mercado de la Unión Europea no se hubiese llevado adelante. La evaluación procede en etapas. Primera, las ganancias directas por la eliminación de barreras existentes al comercio (costos asociados a fronteras) y barreras a la producción (no arancelarias,

20. Neven, D: Gains and Losses from Economic Policy, april 1990. pp. 13-62.

21. Grossman, G. y Helpman, E: The Politics of Free Trade Agreements. Working Paper 4597, National Bureau of Economic Research, december 1993.

22. *Ibíd.*, Op.cit.

eliminación de distorsiones debidas a la liberalización financiera, menores precios de bienes intermedios, etc). Las ganancias directas se calculan entre 2.2% y 2.7% del PIB de la UE. En la segunda etapa se evalúan las ganancias indirectas por la integración del mercado: por economías de escala y por la mayor competencia. Estas se sitúan entre 2.1% y 3.7% del mismo PIB. En conjunto, un efecto neto positivo entre 4.3% y 6.4% del PIB. Estas cifras han sido objeto de mucha controversia por valorar los efectos estáticos, como se mencionó y por tener carácter de equilibrio parcial. Las previsiones de los efectos del Nafta se realizan con un modelo de equilibrio general que incorpora múltiples interdependencias. Estima los efectos de eliminar los aranceles y las barreras no-arancelarias sobre el ingreso real y también los efectos de la inversión extranjera directa.

La evaluación *ex post* de la experiencia mexicana en el Nafta revela algunos signos macroeconómicos favorables pero, al mismo tiempo, impactos negativos sobre la distribución de la riqueza y el creciente desequilibrio entre regiones. Revela también que la política agrícola orientada a incrementar la productividad, propiciar la reconversión y reemplazar fuentes tradicionales de empleo rural sim-

plemente no ocurrió. Cano (2004)²³ advierte que estos resultados son enseñanzas “valiosas” para la sociedad colombiana. No sólo se requiere negociar bien sino, además, acordar un periodo de transición prolongado superior al máximo de 15 años del Nafta. El eventual desmonte de las medidas de protección en frontera como franjas de precios que son las únicas vigentes en Colombia, al desaparecer los subsidios debería ser más reducido en montos y ritmos que el de un tratado convencional. Todo ello justificado por la presencia del mega-conflicto de Colombia. La llamada “salvaguardia de paz”.

2.2.2 Estado del arte en Colombia. Con un modelo de equilibrio general estático, el Departamento Nacional de Planeación (DNP)²⁴ estimó que el acuerdo “genera mejores resultados en términos de bienestar, competitividad y creación de valor agregado”. No adoptar el acuerdo, mientras los competidores lo hacen, deteriora la economía nacional. Otro estudio del DNP,²⁵ examina en profundidad los efectos sobre la agricultura. El trabajo del Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural ha estado orientado en la inteligencia de mercados y en el análisis económico de los efectos económicos y sociales del TLC, para lo cual conformó un grupo calificado

23. Cano, G. El Agro de Cara al TLC. Conferencia presentada en la Cámara de Comercio de Cali, febrero 26 de 2004. Pág. 4.

24. Departamento Nacional de Planeación (DNP): Efectos de un Acuerdo Bilateral de Libre Comercio con Estados Unidos, Archivos de Economía No. 229, julio 31 de 2003.

25. Departamento Nacional de Planeación (DNP): Efectos de Negociaciones Comerciales, Conveniencia del TLC para el Agro. Septiembre de 2003.

bajo la dirección de Luis Jorge Garay.²⁶ En este estudio sobre competitividad del sector agropecuario se concluye que el TLC profundizará la apertura de comienzos de los años noventa. Los efectos sobre la economía nacional fueron negativos. Por ello, Colombia debe buscar un tratamiento preferencial en materia de desgravación arancelaria y la constitución de un fondo de reconversión. Un estudio del CID de la Universidad Nacional²⁷ analiza la capacidad de atracción y retención de inversiones, tecnología, talento humano, entre otras variables. En una escala de cero a mil, Bogotá alcanza 646; Antioquia, 524 y Valle, 498, como muestra de las enormes desigualdades regionales.

Fedesarrollo,²⁸ junto con la Cámara de Comercio de Cali (CCC), adelantó un estudio que tenía como objetivo determinar los efectos de corto plazo sobre el comercio exterior del Valle: destino y composición de las exportaciones, perdedores y ganadores y la integración regional con los Estados Unidos. La CCC además realizó una encuesta entre los empresarios cuyos hallazgos principales se resumen así: interés común en la transversalidad regional y no sectorial; prioridad al sector agropecuario; necesidad de libre movilidad de empresarios hacia

Estados Unidos; la percepción de que el Atpdea debe ser un punto de partida y no un punto de llegada; el cálculo que los productos exportables del Valle representan un mercado total de US \$104 mil millones, de los que se está captando sólo US \$1.000 millones anualmente; y por último, la necesidad de que las certificaciones locales tengan homologación de los países compradores.

Por considerarlo de capital importancia se extractan algunas conclusiones del estudio de Fedesarrollo y la Cámara de Comercio de Cali indicado anteriormente, a saber:

“La integración económica puede tener efectos diferentes entre regiones de un mismo país. Especialización en productos con ventaja comparativa. Efecto más que proporcional sobre las regiones con sectores que se expanden o contraen. La apertura comercial lleva a reorganización industrial y geográfica. Desconcentración de la población y de la industria como un todo. Concentración de industrias particulares y especialización regional. La apertura comercial lleva a una reorganización comercial. El volumen total de comercio entre países que hacen parte del tratado tiende a aumentar. El efecto del

26. Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural (MADR). Borrador. Avance sobre los Estudios Preparatorios para la Negociación del TLC con los Estados Unidos. Trabajo coordinado por el Dr. Luis Jorge Garay. Bogotá. Marzo de 2004.

27. CID, Universidad Nacional de Colombia: Estudio sobre la Competitividad de los Productos Colombianos. 2003.

28. Fedesarrollo y Cámara de Comercio de Cali. Evaluación del Impacto del TLC entre Colombia y los Estados Unidos de América en la estructura productiva del Valle del Cauca. 2004.

tratado sobre los volúmenes de comercio varía entre las regiones. El volumen de comercio con países por fuera del tratado es ambiguo”.

Estados Unidos es importador intensivo en sectores distintos a los tres grandes sectores del Valle: papel e imprenta, alimentos y bebidas y químicos. Se presenta una buena oportunidad para expandir la oferta exportadora hacia Estados Unidos con textiles y confecciones, así como madera y muebles.

Los grandes sectores productivos de la industria manufacturera del Valle del Cauca tienen complementariedad comercial. Las exportaciones del Valle del Cauca hacia los Estados Unidos van prioritariamente hacia la Florida. Las exportaciones a cada estado tienen composiciones diferentes y tienden a estar concentradas en pocos productos. El mercado de la costa pacífica se encuentra inexplorado. California, aunque es un mercado difícil, ofrece oportunidades para algunos sectores; 17.84% de las importaciones del Estado provenientes del mundo son en sectores en los que hay complementariedad comercial con el Valle, y California es un importador intensivo.

Se resalta el hecho que el 33% de la producción manufacturera del departamento es utilizada como insumo por la misma industria, que conforman las denominadas cadenas productivas. Los sectores más importantes como proveedores de insumos son: alimentos y bebidas; papel e imprenta y quí-

micos. A su vez estos son los sectores que más insumos demandan.

Los ingenios y la refinería de azúcar aportan el 10.9% de la producción y el 6.4% del empleo. Es un sector cuya cadena productiva está concentrada en la región. Sus insumos más importantes provienen del mismo sector y del sector de la fabricación de envases y cajas de papel y de cartón, que también tiene presencia importante en el Valle. La demanda de estos insumos por parte del sector tiene un peso importante en la producción total de los insumos. Las importaciones de estos insumos en relación con la producción local de los mismos son bajas.

En promedio los insumos para este sector tienen un arancel nominal del 15% y el sector azucarero como tal un nivel de protección efectiva del 22.2%. Los productos finales del sector azucarero son a su vez un insumo importante para la fabricación de productos lácteos, fabricación de productos de panadería, confitería e industria de productos alimenticios diversos.

Las conclusiones generales del estudio de Fedesarrollo y la Cámara de Comercio de Cali se pueden sintetizar así: “El TLC es una oportunidad para expandir la oferta de exportaciones del departamento hacia Estados Unidos y aprovechar la vocación importadora de este país en textiles, confecciones y muebles, entre otros productos”.

Los sectores de papel e imprenta; alimentos y bebidas y químicos, que son los sectores más productivos y en donde se han hecho mayores inversiones, tienen una participación

dentro de las exportaciones nacionales mayor que el promedio, pero no son tan importantes en el mercado de Estados Unidos.

Varios sectores tienen complementariedad comercial que podrían explotar pero depende de la capacidad de consolidar alianzas con otras regiones del país para lograr volúmenes importantes de exportación, y de ser capaces de competir con otros países con ofertas exportables similares al Valle, mediante la identificación de nichos de mercados.

El mercado de la costa pacífica norteamericana se encuentra aún ampliamente inexplorado y es necesario aprovechar los sectores con los que hay compatibilidad comercial, toda vez que el Valle cuenta para ello con una ventaja geográfica.

La firma del TLC implicaría un aumento en las importaciones provenientes de Estados Unidos en algunos sectores. En el caso del Valle del Cauca no hay ningún sector manufacturero que se perciba como claramente amenazado por las importaciones desde Estados Unidos. Resulta crucial la consecución de las obras consideradas en la agenda interna, toda vez que sin ellas los resultados de la firma del TLC pueden ser diferentes a los esperados en razón de las ventajas competitivas que subyacen en la región. Estas obras pueden generar aumentos importantes en competitividad.

La industria azucarera considera un riesgo la desgravación del jarabe de fructuosa fabricado a partir de maíz

subsidiado a cambio de un aumento modesto en la cuota de exportación de azúcar. En México, el insuficiente peso asignado a esta cuestión en la negociación llevó al colapso financiero a 27 ingenios azucareros que terminaron en manos del Estado. Existen también oportunidades por el acceso al mercado de exportación de etanol, azúcar y confitería y en general, de alimentos derivados del azúcar.

Varias industrias vallecaucanas han analizado las oportunidades y riesgos del TLC en el corto plazo. Fedesarrollo y la Cámara de Comercio de Cali en el estudio a que se ha venido haciendo referencia también analizaron los impactos en el mercado farmacéutico, para el cual predicen que los precios de los medicamentos se elevarán considerablemente como resultado de la restricción a la producción de genéricos. "La industria farmacéutica opina que el TLC limita la soberanía y que está siendo 'negociado a la carrera', sin suficiente fundamento técnico y participación".

De otro lado, los directivos de la industria papelera piensan que no hay mucho que ganar, toda vez que los aranceles en Estados Unidos son bajos y se acercarán a cero próximamente. En contraprestación, la protección arancelaria de Colombia así como la de mercados preferenciales, tendrá que ser eliminada. De otro lado, identifica riesgos en el surgimiento de competencia desleal, *dumping* y contrabando técnico y también identifica oportunidades, dadas una oferta de

financiamiento a largo plazo; impulso a la transferencia tecnológica y reducción de los costos de transporte. Por último, la industria de confecciones encuentra valiosos soportes en las fortalezas tradicionales del Valle, pero mira con preocupación la escasez de textiles, los costos de seguridad, las restricciones de visa a Estados Unidos y los trámites para exportar e importar.

3. Entorno de la política internacional y nacional respecto a los sectores agropecuarios.

3.1 Introducción. Para poder entender con mayor claridad lo que le puede pasar al sector agropecuario colombiano y al vallecaucano en forma más específica por la suscripción y puesta en práctica del Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos o con cualquier país desarrollado, se considera importante dar un vistazo al entorno internacional partiendo de la Declaración de Doha, la cual se explicará en el numeral 3.2 así como el tratamiento que las grandes potencias dan a su política agraria y a sus agricultores como lo es el caso de los Estados Unidos, Canadá, la Unión Europea y Japón y la influencia que ese manejo tiene sobre las economías agrarias y poblaciones rurales en los países de medio a bajo desarrollo de América Latina, África y Asia.

Entender estas realidades tan disímiles es importante para comprender la magnitud de lo que se ha venido negociando y para ubicar al sector agropecuario vallecaucano en el con-

texto internacional, que es lo que se pretende con los tratados y acuerdos comerciales.

3.2 Declaración de Doha. En noviembre de 2001 en Doha, la capital de Katar en el Mediterráneo, 146 países miembros de la Organización Mundial de Comercio (OMC) suscribieron un documento conocido como “la Declaración de Doha”, la cual enmarca el futuro de las negociaciones agropecuarias de los países firmantes. Dicha declaración dice:

“Los países firmantes se comprometen 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. También acordaron que el trato especial y diferenciado para los países en desarrollo será parte integrante de todos los elementos de las negociaciones”.

3.3 Plan de desarrollo: “Hacia un Estado Comunitario” En el Plan de Desarrollo, del primer mandato del presidente Álvaro Uribe Vélez y en cuanto hace al sector agropecuario se encuentra el siguiente texto:

“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 produc-

ción 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”.

Tal y como se aprecia en la Declaración de Doha y en el Plan de Desarrollo, parecería que los sectores agropecuarios y en este caso el colombiano estuvieran ante una situación de mayores compromisos políticos internacionales y nacionales, pero tal y como se verá más adelante e incluso con lo que está sucediendo en el Congreso de la República en que se analiza el presupuesto para el 2007, el ministro de Agricultura está luchando con el propio Ministerio de Hacienda porque éste de un plumazo le recortó \$50.000 millones al ya exíguo presupuesto que inicialmente le habían presentado. Ello hace pensar que este sector continúa siendo la cenicienta de las autoridades monetarias y del Ministerio de Hacien-

da en una historia que ya lleva varias décadas sin que se logre que el país le dé la importancia que realmente le dan los países desarrollados en los que, como se verá para el caso de los Estados Unidos, el sector agrícola como ellos le denominan es un sector de prioridad nacional en un concepto que con creces supera al de seguridad alimentaria”.

3.4 Pilares de las negociaciones internacionales. En seguimiento a lo indicado en la Declaración de Doha, de la que Colombia fue uno de los países firmantes y en el Plan de Desarrollo de la primera administración del presidente Álvaro Uribe Vélez, “Hacia un Estado Comunitario”, el Gobierno definió tres pilares para las negociaciones internacionales y específicamente en lo que tiene que ver con el sector agropecuario: I) Mejoras sustanciales en acceso a mercados; II) Remoción de las subvenciones a las exportaciones; III) Reducciones sustanciales de las ayudas internas.

En el tratado con los Estados Unidos firmado el 22 de noviembre de 2006, los grados de libertad que han tenido los negociadores colombianos en los dos últimos aspectos han sido casi nulos, sobre todo en lo concerniente a que los Estados Unidos reduzcan sus ayudas internas, por cuanto en diferentes oportunidades han indicado que este aspecto solo lo negociarán dentro del marco de la Organización Mundial de Comercio (OMC). Es importante acotar aquí que de los US \$180.000 millones que representa la Ley Agríco-

la o Farm Bill que tiene vigencia para el período 2003 a 2009, las 2/3 partes están compuestas por ayudas internas a los productores del campo.

3.5 Fundamentos para las negociaciones. Según el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural (MADR), sobre los tres pilares anteriores Colombia ha fijado los siguientes fundamentos en las negociaciones:

- La política comercial tiene como principal objetivo mantener la ambición de la declaración de Doha.
- Reconocer el nexo existente entre los tres pilares, puesto que la sola reducción de aranceles no es suficiente y se requieren logros respecto a las otras dos.
- Colombia propone la eliminación de las diferentes formas de ayudas que distorsionan el comercio.

La posición de Colombia en cuanto a los tres pilares y los tres fundamentos ha sido coherente en las negociaciones tanto del Alca como del TLC con los Estados Unidos, y por ello unas negociaciones (las del TLC) que se esperaban finiquitar en siete rondas requirieron catorce, entre otras cosas por cuanto fue difícil llegar a acuerdos en los temas agrarios y en los de propiedad intelectual, así como la dificultad para que los funcionarios del gobierno de los Estados Unidos entendieran la fragilidad del sector agropecuario colombiano y la relación tan alta entre desproteger

los cultivos lícitos y la reactivación de los ilícitos, lo cual iría en contravía de la política de seguridad democrática de la actual administración y de los propios intereses de los Estados Unidos, por cuanto tal y como el Gobierno ha explicado en diferentes oportunidades la sola persecución y las fumigaciones no son suficientes para combatir con posibilidades de éxito el flagelo del narcotráfico, sino que se hace necesaria otra serie de acciones complementarias y no menos importantes como la búsqueda de mercados a los productos lícitos del sector agropecuario.

3.6 La realidad internacional frente a los acuerdos de Doha. Según estudios y cálculos del Banco Mundial (BM),²⁹ si se eliminaran la protección y los subsidios al sector agrícola, estimados en US\$318.300 millones en el 2004, las exportaciones de las naciones pobres serían hoy aproximadamente un 24% más altas y sus ingresos rurales superiores en US \$60.000 millones, y para el 2015 los ingresos globales serían superiores en US \$500.000 millones, 60% de los cuales irían a los países en desarrollo, sacando de la pobreza a 144 millones de personas. El Banco Mundial en un estudio sobre las perspectivas económicas mundiales³⁰ plantea: "El 70% de los pobres del mundo viven en las zonas rurales y obtienen sus ingresos de la agricultura".

La agricultura es uno de los sectores más distorsionados del comercio inter-

29. Banco Mundial. Prospects for Development. "Perspectiva Económica Mundial 2004: Logrando la Promesa de Desarrollo de la Cumbre de Doha". Agosto de 2003.

30. Banco Mundial, ibíd.

nacional; los amplios subsidios que se otorgan a los productores en los países miembros de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (Ocde) y dado que esta representa 2/3 del comercio agrícola mundial, ponen de relieve la importancia de las políticas de esos países para los resultados en términos de desarrollo.

Las subvenciones a la agricultura en los países de la Ocde ascienden a US \$ 330.000 millones, de los cuales US \$250.000 millones se pagan directamente a los productores. Esto estimula la superproducción en los países ricos con costos elevados y excluye los productos potencialmente más competitivos de los países pobres.

Los países de la Ocde otorgan a los productores de azúcar US \$ 6.400 millones por año, lo cual equivale al total de las exportaciones de este producto de los países en vías de desarrollo. Las importaciones en estos países se han reducido casi a cero, aunque tengan que producir azúcar de remolacha a costos altísimos y convertir el maíz subsidiado en jarabe de maíz con alto contenido de fructuosa.

En el 2002 los subsidios de los Estados Unidos a los productores de algodón ascendieron a US \$3.700 millones y en el 2003 a US \$4.500 millones, lo cual equivale a tres veces la ayuda de dicho país a África. Estas subvenciones deprimen los precios mundiales del algodón en aproximadamente un 10% a un 20% y reducen el ingreso de miles de agricultores pobres de África Occidental, Asia Central y Meridional

y los países pobres de todo el mundo. Tan solo en África Occidental, dice el estudio, donde el algodón es un cultivo comercial de importancia crítica para muchos agricultores en pequeña escala y de subsistencia, las pérdidas anuales ascienden a US \$250 millones por concepto de los bajos precios internacionales.

En Japón la ayuda a los productores de arroz equivale al 700% del valor de la producción a precios mundiales; esto afecta a productores pobres de la India, Tailandia, Vietnam y otros países pobres de Asia y África.

Más del 70% de las subvenciones de los países ricos se dirigen a agricultores en gran escala, con frecuencia grandes empresas. En otras palabras y según el propio Banco Mundial, los subsidios hacen que los relativamente ricos sean aún más ricos y que los pobres sean aún más pobres.

El artículo indica que “para aprovechar plenamente las oportunidades de desarrollo que ofrece la Ronda de Doha, es necesario reducir gradualmente la protección fronteriza y los subsidios. De estos dos tipos de medidas, la protección fronteriza es la más importante. La reducción de esa protección debería hacerse de tal manera de rebajar las crestas arancelarias que son contrarias al desarrollo, reducir la progresividad arancelaria y eliminar gradualmente los derechos específicos”.

Dada la relevancia de este artículo del Banco Mundial para entender los efectos de los acuerdos y tratados

internacionales de comercio en lo que tiene que ver con ganadores y perdedores se van a transcribir literalmente dos párrafos, a saber:³¹

“Casi por definición –dice el artículo–, si el aumento del comercio beneficia desproporcionalmente a los pobres, la pobreza disminuirá con mayor rapidez que si el comercio beneficia desproporcionalmente a los que no son pobres. Es, por lo tanto, crucial entender las consecuencias probables de la liberalización del comercio para la distribución del ingreso, para poder comprender los efectos generales del comercio en la pobreza. En muchos casos, hay vías muy directas por las cuales es probable que la liberalización del comercio beneficie desproporcionalmente a los pobres. Por ejemplo, la liberación del comercio agrícola que permita que precios previamente deprimidos de productos agrícolas suban a niveles mundiales beneficiará a los agricultores, que son productores netos, pero perjudicará a los consumidores. Si los agricultores son en su mayoría pobres, la liberación será, en promedio, favorable a los pobres. De manera similar, la reducción de los aranceles sobre las manufacturas perjudicará a los trabajadores urbanos anteriormente protegidos, que en muchos países en vías de desarrollo suelen estar en una situación económica

relativamente desahogada, pero beneficiará a los consumidores más pobres de sus productos al rebajar los precios.

Al mismo tiempo, –agrega el artículo–, las consecuencias de la liberación del comercio para la distribución del ingreso pueden también ser perjudiciales para la gente pobre. Por ejemplo, bajar los aranceles implica reducir ingresos fiscales derivados del comercio que pueden ser importantes en los países en vías de desarrollo que dependen de esa fuente de ingresos. En la medida en que el gasto público beneficie mayormente a los pobres, la disminución de los ingresos fiscales que acompaña a la liberación del comercio puede tener consecuencias adversas en términos de distribución”.

Por su parte, The International Food Policy Research Institute (IFPRI) indica que en el caso de Colombia su balanza agropecuaria neta de hoy (exportaciones menos importaciones) sería más alta en US \$ 743 millones, y el 50% del aumento de sus exportaciones agropecuarias provendría de la liberalización total y genuina del agro de Canadá y Estados Unidos.

El mercado mundial de bienes de origen agropecuario está muy lejos de liberarse. Las negociaciones internacionales tienden a disminuir las barreras arancelarias, en tanto que se incrementan las no arancelarias

31. Informe Banco Mundial 2003, op.cit.

y se mantienen o aumentan las subvenciones internas y los subsidios a las exportaciones. Esta afirmación queda más clara una vez se entienda el significado de las leyes agrícolas de los Estados Unidos y la Unión Europea que son los dos puntos que se tratarán a continuación.

3.6.1 Ley Agrícola de los Estados Unidos 2002 o *Farm Hill*. Esta ley, presentada al Congreso de los Estados Unidos por el presidente George W. Bush y aprobada por el Congreso en el 2002, define la política agrícola para dicho país para el período 2003-2009 y en ella se incrementan considerablemente los subsidios al sector asignándoles una cifra de US \$180.000 millones para el período de vigencia de la ley, cifra que es un 80% superior a la que se tenía con la anterior ley que abarcaba el período 1996-2002.

Dentro de esta ley se considera el acceso a nuevos mercados mediante eliminación de aranceles y demás medidas de frontera, pero sin reducción de sus ayudas internas. Aquí es importante indicar que existen tres grandes bloques para los apoyos al sector agropecuario y/o agrícola como lo denominan los americanos: a) las ayudas internas; b) los subsidios a las exportaciones y c) los aranceles, para-aranceles y apoyos en frontera. Pues bien, de los montos en subsidios que se indican arriba, las 2/3 partes corresponden a los apoyos internos, los cuales no hacen parte de las negociaciones bilaterales tal y como se ha indicado por los representantes de

los Estados Unidos en repetidas oportunidades, y según ellos estos apoyos, que representan la no despreciable cifra de US \$120.000 millones, solo los negocian o son tema ante la Organización Mundial del Comercio (OMC). La otra tercera parte corresponde a subsidios a las exportaciones así como a aranceles.

Es importante también indicar que desde 1998 el gobierno de los Estados Unidos logró que su Congreso aprobara la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas, el APTA, con vigencia hasta el 2001 y que luego fue extendida hasta el 2006 cambiándole su denominación a APTDEA; ley que en el fondo trataba de beneficiar las importaciones a ese país de productos del sector agropecuario que provinieran de los países andinos productores de hoja de coca (Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú), dentro de un amplio programa de lucha contra los cultivos denominados ilícitos.

Para el caso de Colombia y dentro del marco de dicha ley se incluían aproximadamente 6.300 posiciones arancelarias en los diferentes sectores (no solo el agropecuario); sin embargo, de US \$3.800.000 que representaron las exportaciones de Colombia a dicho país dentro del marco de dicha ley, en el 2004 aproximadamente el 80% correspondió a tan solo 14 posiciones arancelarias, lo cual indica que el universo no explotado por diferentes motivos es suficientemente amplio y que la firma de un TLC con los Estados Unidos por sí solo no es condición

suficiente para incrementar considerablemente los flujos de comercio hacia dicho país, sino que se requieren otra serie de acciones por parte de los sectores público y privado para aprovechar las oportunidades que se podrían presentar.

Es importante tener en cuenta y tal como se presentará más adelante cuando se haga referencia a inversión pública sectorial, que mientras para el gobierno de los Estados Unidos el sector agrícola, como lo denominan ellos,³² es de prioridad nacional e incluso es elevado a la categoría de “Seguridad Nacional” con todas las implicaciones que ello conlleva, para Colombia el sector agropecuario ni siquiera es un sector de seguridad alimentaria. La diferenciación conceptual entre los dos países en cuanto a lo que representa el sector de por sí implica una serie de connotaciones que ameritan análisis posteriores para poder entender lo que realmente se está negociando.

Un estudio de la Universidad de Tennessee en los Estados Unidos denominado “Rethinking US Agricultural Policy”,³³ demuestra y así lo dice que existe una política agrícola americana falsa y un doble discurso en el sentido que provee unos excesivos pagos en subsidios a los finqueros americanos mientras que simultáneamente tratan

de obligar a otros países en vías de desarrollo a que reduzcan sus apoyos internos. “Do as I say, not as I do”, que literalmente traduce: “Hagan lo que yo digo y no lo que yo hago”.

De 1950 al 2003 en los Estados Unidos, dice el estudio, el número de fincas bajó de 5.5 millones a 2 millones y el área se mantuvo en 250 millones de acres, lo cual indica que el tamaño de cada explotación se incrementó en 2.5 veces o, en otras palabras, que los beneficios de la política agrícola se han transferido hacia las medianas y grandes explotaciones y hacia las empresas agroindustriales.

El estudio indica que el futuro para 2.500 millones de personas que viven del campo en los países en desarrollo es especialmente gris como resultado de las políticas de los Estados Unidos, la Unión Europea y Japón.

El artículo concluye que es tiempo de reconocer que una política de bajar los precios de los productos del campo solo beneficia a las grandes agroindustrias, a las empresas integradas y a los importadores, pero es desastrosa para los finqueros americanos y alrededor del mundo y que si ella continúa es una garantía de crisis continua y de desastres en el planeta.

El estudio demostró que los Estados Unidos han venido exportando pobreza

32. El sector agrícola para los Estados Unidos es equivalente al sector agropecuario colombiano incluida agricultura, ganadería, silvicultura, caza y pesca.

33. Ray, Daryll; De la Torre, Daniel & Tiller, Nelly. Rethinking US Agricultural Policy: Changing Course to Secure Farmer Livelihoods Worldwide. Agricultural Policy Analysis Center. The University of Tennessee. September 2003.

con sus productos a través de sus continuas medidas que deprimen los precios internacionales de los productos que se transan en dichos mercados, y concluye que se requiere un cambio en la política agrícola de los Estados Unidos conjuntamente con la de los países mayormente exportadores, de tal forma que se eleven los niveles de vida de los finqueros particularmente en países en vías de desarrollo.

Un futuro que brinde prosperidad a los agricultores de los Estados Unidos y de los países en desarrollo no solamente es posible, sino que es alcanzable. Él depende, entre otras cosas, de quienes tomen las decisiones acerca de las promesas de liberalización del comercio agrícola de las naciones ricas a favor de sus socios de los países pobres, y finaliza diciendo el estudio: "La escogencia que debemos hacer es nuestra: cuál es el futuro que vamos a proteger y qué clase de sistema alimentario global, será el resultado de la política agrícola de los Estados Unidos".

Un artículo del Institute for Agriculture and Trade Policy³⁴ estima que los niveles del *dumping* son del 25% al 30% para maíz, 40% para trigo y 57% para algodón. Según dicho artículo, para el caso de los americanos es menos entendible la compleja relación que existe entre subsidios y precios. "Los subsidios son pagos directos del gobierno de los Estados Unidos a los

productores. Muchas de las críticas a esos pagos –dice el artículo–, los cuales casi se han triplicado desde 1996, apuntan a incrementar la producción y a forzar los precios a la baja".

3.6.2 Ley Agrícola de la Unión Europea. En contraprestación al Farm Bill o Ley Agrícola de los Estados Unidos, la Unión Europea en el 2003 expidió el documento que se denomina Política Agrícola Común, mediante el cual fija los subsidios y apoyos para el sector agrícola de los países miembros de la Unión y fija las normas para la importación de productos de sus antiguas colonias en una evidente discriminación contra los productos de países no miembros y no ex colonias, entre los que se encuentran los latinoamericanos. Los objetivos de dicha política se sintetizan en el siguiente párrafo:

"La política agrícola común tiene como objetivo ofrecer a los agricultores un nivel de vida razonable y a los consumidores alimentos de calidad a precios justos. La manera de alcanzar estos objetivos ha cambiado a lo largo de los años. La seguridad alimentaria, la preservación del medio ambiente rural y la relación calidad-precio son ahora los conceptos clave".

Por considerarlo de interés dentro de este contexto internacional y la forma como la Unión Europea ha prestado atención al sector agrícola y cómo

34. US Dumping on World Agricultural Markets, Institute for Agriculture and Trade Policy, 2003. Disponible en: www.tradeobservatory.org.

él ha sido protegido a través de las casi cinco décadas de existencia de dicho mercado, se recomienda consultar la página web: http://europa.eu.int/pol/agr/index_es.htm para con ello evidenciar la importancia que en la Unión Europea han dado a este sector tan sensible, indicando además que los apoyos que se le han dado vienen desde el propio surgimiento de la Comunidad Económica Europea en 1958 con los primeros seis países.

4. Apoyos internos y subsidios a la agricultura por parte de los Estados Unidos, la Unión Europea y Japón.

Tal y como se muestra en la Gráfica 4.1, en el 2002 los subsidios a la agricultura ascendieron a US \$ 318.300 millones, de los cuales el 81% correspondieron a la Unión Europea (36%), los Estados Unidos (28%) y Japón

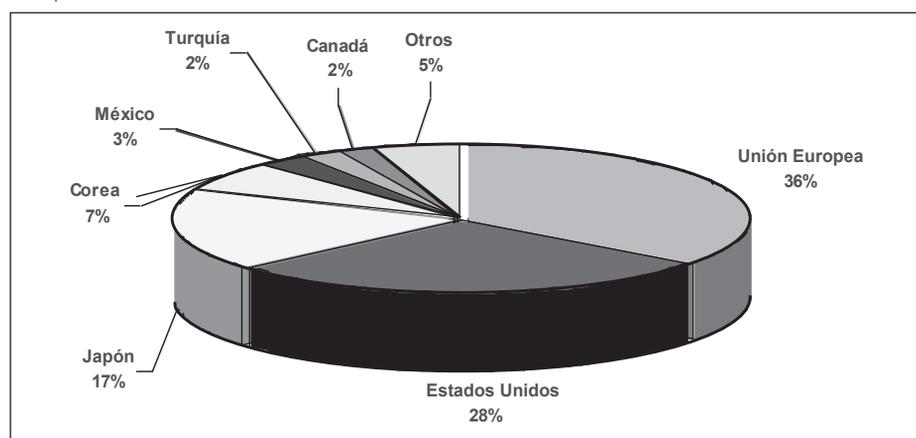
(17%). El otro 19% correspondió a Corea, México, Turquía, Canadá y otros en menor escala.

En la Gráfica 4.2 se presentan los valores de los subsidios otorgados por los Estados Unidos a algunos de sus productos y se aprecia, para tener un orden de magnitud, que los solos subsidios a la leche y el maíz en promedio anual para el período 1999-2001 alcanzaron los US \$ 20.700 millones, lo cual supera en un 29% al total de las exportaciones de Colombia en el 2004 (tres años después) y fueron aproximadamente equivalentes a la cuarta parte del PIB total de Colombia en este mismo año.

5. Relación entre costos de producción y precios internacionales

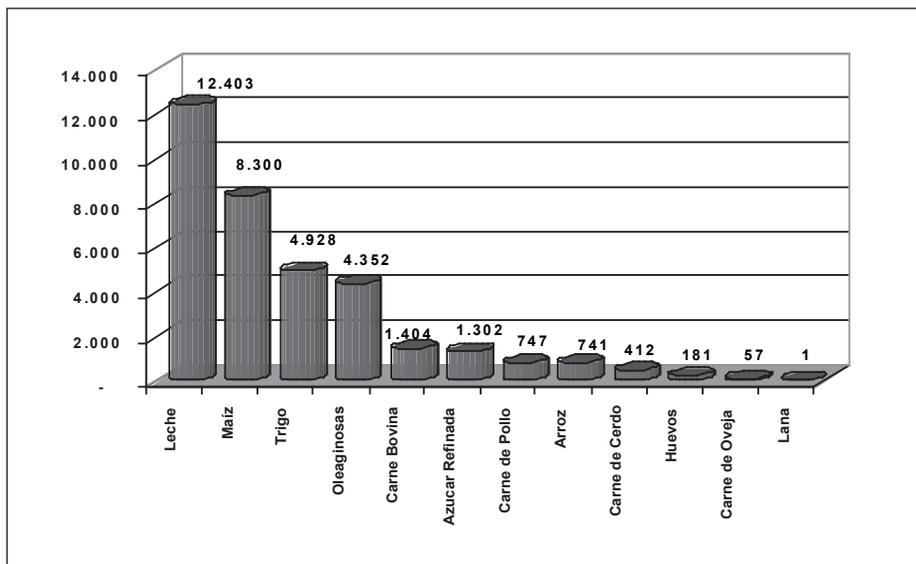
El Cuadro 5.1 muestra unas cifras interesantes en el sentido que refleja cómo los subsidios a los productos de exportación distorsionan los precios

Gráfica 4.1 Distribución del total de los subsidios estimados a la agricultura (PSE). 2002 US \$318.300 millones.



Fuente: Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural. El Agro de Cara al TLC, Bogotá, febrero de 2004, basado en datos de la OECD, 2002.

Gráfica 4.2. Estados Unidos- Subsidios a las exportaciones de productos agrícolas. Millones de US \$ Prom. 1999-2001.



Fuente: Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural. El Agro de Cara al TLC, Bogotá, febrero de 2004, basado en datos de la Oecd, 2002.

en los mercados internacionales; por ejemplo, si se toma el caso de la remolacha azucarera que va a competir, entre otros, con el azúcar de caña. Allí se muestra claramente que el subsidio representa un 255% por encima del precio internacional y por tanto cabría preguntarse en ese caso dónde queda la Declaración de Doha. Al mirar la columna relacionada con los costos de producción en dólares por tonelada y compararla con la columna que presenta los precios internacionales también en dólares, se aprecia que en todos los casos a los Estados Unidos les saldría más económico adquirir esos productos en los mercados internacionales que producirlos internamente; sin em-

bargo, otras consideraciones como la seguridad nacional priman sobre los aspectos estructurales de costos y precios.

En una muestra de cinco productos que son sensibles para Colombia: arroz, soya, maíz, algodón fibra y tabaco rubio, el MADR encontró que únicamente en el caso del maíz los costos de producción por hectárea son más bajos en Estados Unidos que en Colombia e incluso, tal y como se aprecia para el caso del tabaco rubio, los costos de producción por tonelada en los Estados Unidos son un 177% más altos que en Colombia (ver Cuadro 5.2).

Según el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural de Colombia, Estados

Cuadro 5.1. Relación entre costos de producción y precios internacionales en los Estados Unidos (Promedio 2000-2002). (Dólares corrientes)

Producto	Costo de producción	ESP US\$/T	Precio internacional al productor US\$/T	Pérdida / Precio (1)	ESP / Precio
Remolacha azucarera (2)	250	174	139	80%	125%
Arroz paddy	187	99	100	87%	99%
Lecha líquida	369	148	161	128%	92%
Algodón (3)	1.733	576	842	106%	68%
Trigo	195	74	113	73%	66%
Sorgo	214	53	83	159%	64%
Cebada	183	60	106	72%	57%
Maíz	99	28	82	21%	34%
Soya	231	50	175	32%	29%

Fuente: Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural (MADR). El Agro de Cara al TLC, Bogotá, febrero de 2004. Basado en datos de: OECD, USDA y cálculos del equipo consultor del MADR. (1) Pérdida = costo menos precio internacional al productor. (2) En equivalente de azúcar blanco (factor de conversión = 6.25 toneladas de remolacha para producir una tonelada de azúcar blanco). El ESP es para caña y remolacha en equivalente azúcar blanco. (3) El ESP del algodón es una estimación del equipo consultor MADR.

Cuadro 5.2. Costos de producción de Colombia y Estados Unidos (Dólares por tonelada).

Producto	Estados Unidos 2002	Colombia Promedio 2003 (1)	Colombia – Zona de menores costos 2003 (2)
Arroz	186	171	158
Soya	238	277	190
Maíz	96	142	114
Algodón fibra	1,766	1,168	926
Tabaco rubio	3,825	1,377	1,377

Fuentes: Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural. El Agro de Cara al TLC, Bogotá, febrero de 2004. Basado en datos de la Secretaría de Agricultura de los Estados Unidos (USDA) y cálculos del equipo consultor del Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural de Colombia (MADR). Los costos en Colombia se convierten a dólares con la tasa de cambio promedio de 2003. (1) Promedio simple de las zonas analizadas. (2) Corresponde a las siguientes zonas: arroz riego, Meta; soya, Altillanura (sabana mejorada); maíz, Córdoba; algodón, Tolima-Huila (tecnología de punta); tabaco rubio, Santander.

Unidos y la Unión Europea, que responden por las dos terceras partes de los subsidios agrícolas del mundo, son los reales formadores de los precios internacionales de los bienes agropecuarios más sensibles, entre ellos:

leche, azúcar, arroz, maíz y algodón, en cuya producción, en condiciones de un comercio genuino y totalmente libre de subsidios, cuotas, demás restricciones, y sus consecuentes distorsiones, varios países en desarrollo podrían,

con tecnología adecuada, llegar a ser competitivos, entre ellos Colombia.³⁵

6. El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA O TLCAN).

6.1 Introducción. Dado que éste puede ser considerado como el primer tratado suscrito por los Estados Unidos con un país latinoamericano y que debe servir de modelo para afianzar o tomar aquellos aspectos que hayan permitido mejoras sustanciales en las relaciones comerciales entre ambos países y éstos con Canadá, por cuanto es el otro socio, y por otro lado observar con detenimiento aquellos aspectos que después de once años hayan mostrado que no se negociaron bien o que no están dando los resultados que se esperaban, por ello se considera pertinente hacer un análisis de lo que realmente ha pasado con dicho tratado.

El tratado inició en 1994 y está suscrito por los tres países que conforman la denominada América del Norte (Canadá, Estados Unidos y México). Estos tres países cuentan con una población que supera los 400 millones de habitantes y un valor de la producción a precios del 94 que superaba los ocho billones de dólares.

6.2 Características del TLCAN. El TLCAN busca promover el libre comercio entre los países firmantes, reduciendo las tarifas arancelarias a cero en un

periodo de 15 años. En la actualidad, existe un intenso debate en los tres países sobre los costos y beneficios de este tratado, debate que es más fuerte entre México y los Estados Unidos. En este último, los opositores aducen el impacto negativo que ha tenido sobre el mercado laboral. Argumentan que importaciones mexicanas, acompañado por un incremento en el flujo de capitales hacia México ha costado trabajos en los Estados Unidos, particularmente en las industrias textilera y automotriz. En el otro lado, se argumenta que la liberalización en la agricultura ha creado una expansión significativa en las exportaciones de grano desde Estados Unidos y generado una depresión en los precios de ciertos productos agrícolas y la pérdida de empleos rurales en México. Inclusive se le atribuye el aumento de las migraciones ilegales hacia Estados Unidos, agregando un factor adverso al mercado laboral estadounidense. Se estima que las remesas de mexicanos residentes (legales o ilegales) en Estados Unidos superan los US \$ 12.000 millones anuales.³⁶

Por el lado de los defensores, el argumento para propiciar una liberalización en el comercio consiste en que la eliminación de aranceles y barreras no arancelarias aumenta los beneficios que pueden recibir los consumidores, al acceder a productos de mejor calidad y bajos precios.³⁷

35. Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural. El Agro de Cara al TLC. Bogotá, febrero de 2004.

36. La Promesa y la Realidad del TLCAN: lecciones de México para el hemisferio. Carnegie. Endowment for International Peace. 2003. www.carnegieendowment.org. P.22

37. NAFTA summary. Global Trade Negotiations (GNT). Center for International Development at Harvard University. www.cid.harvard.edu. 2005

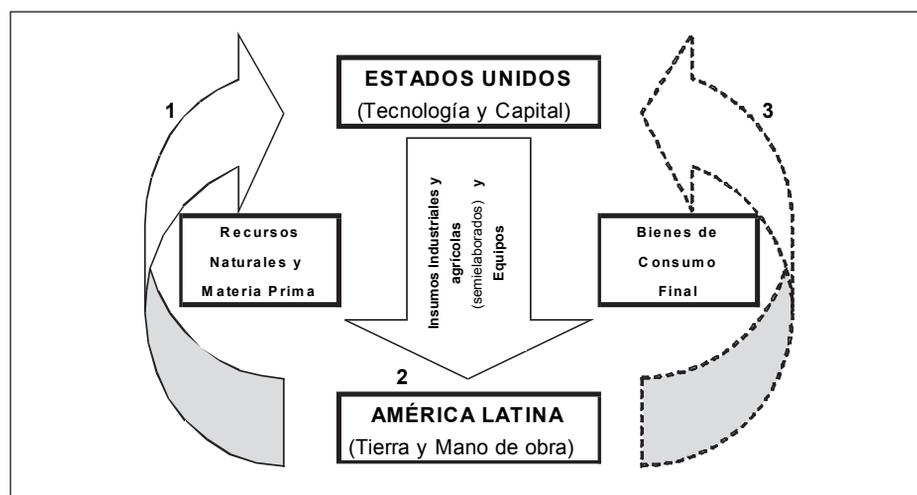
En la industria mexicana se ha dado un proceso de obsolescencia en buena parte de las pequeñas empresas, que han sido absorbidas o desplazadas por compañías estadounidenses que generan manufacturas con mayor capital y más eficientemente. No es extraño entonces que los trabajos en el sector industrial destinados a la producción de bienes de exportación sean mejor pagos que los trabajos para la producción de bienes domésticos (40% más altos en promedio).³⁸

Algunas tesis señalan que el TLCAN fue aceptable en términos generales, exceptuando el tema de la agricultura. Sin embargo, el modelo industrial aplicado, basado fundamentalmente en la exportación de manufactura de

ensamble, presenta un estancamiento preocupante en los últimos años, al no contar ya con la ventaja de ser el primer país en negociar un tratado con Estados Unidos.

En la Figura 6.1 se ilustra cómo en una función de producción $Y = f(K, T, L, T_c)$, donde: K = Capital; T = Tierra; L = Trabajo y T_c = Tecnología, los Estados Unidos son exportadores de capital y tecnología y América Latina es exportadora de tierra y trabajo. Así, el flujo de comercio se da básicamente con la exportación de recursos naturales y materia prima por parte de los países latinoamericanos, que son transformados con tecnología y capital en Estados Unidos y devueltos en forma de insumos y partes semielaboradas

Figura 6.1. Esquema del intercambio comercial entre Estados Unidos y América Latina.



Fuente: Suárez, Aurelio. *Crítica al ALCA*. Bogotá : Aurora, 2003. p. 38.

38. NAFTA summary. Global Trade Negotiations (GNT). Center for International Development at Harvard University. www.cid.harvard.edu. 2005.

para su ensamble con mano de obra barata y retornan nuevamente como bienes terminados. De esta forma, la mayor proporción del valor agregado se genera en los Estados Unidos.³⁹

Entre sus conclusiones se destaca que el TLCAN no ha generado un crecimiento del empleo en México que ayude a la economía nacional. Mientras los beneficios del libre comercio (aumento en la productividad y aumento significativo de la inversión extranjera) generaron 500.000 nuevos puestos de trabajo en el sector manufacturero entre 1994 y 2003 (cifra que está muy por debajo de las expectativas si se tiene en cuenta que México necesitaba crear cerca de un millón de puestos de trabajo anual para absorber la creciente oferta), en el sector agropecuario se perdieron 1.3 millones de empleos en el mismo periodo.

Así mismo, pese al aumento de la productividad, ésta no se ha traducido en un mejoramiento de los ingresos de los mexicanos dado que los salarios reales están por debajo de cuando el TLCAN entró en vigencia, y mucho menos se ha dado un proceso de convergencia con los salarios estadounidenses. Por el lado de la distribución del ingreso, se estima que el 90% de los hogares ha perdido participación en el ingreso nacional.⁴⁰

Según la teoría sobre libre comercio, un país en vías de desarrollo –como

México–, cuyo factor más abundante es el trabajo no calificado, debe experimentar un aumento de la remuneración salarial a medida que abre su economía. Sin embargo, los salarios de los trabajadores de la industria manufacturera mexicana, incluyendo maquilas, se encuentran por debajo de los niveles alcanzados antes del TLCAN. Esto podría ser un determinante del aumento de la migración ilegal hacia Estados Unidos, que para el año 2000 ascendía a 4.8 millones de personas, 2.8 millones más que en 1990.

Otra de las características a tener en cuenta en el caso colombiano, en la negociación del TLC, que es evidente en el caso mexicano, es que la proliferación de tratados de libre comercio por parte de Estados Unidos hace disminuir las ventajas que cada país individualmente ha adquirido, pues como es lógico, cuando una ventaja se brinda a todo el mundo, finalmente no termina habiendo ventajas para nadie.

Desde una visión un tanto más global, general, los resultados para México han sido importantes en términos económicos y sociales aunque internamente subsistan problemas de distribución del ingreso, lo cual sería importante analizar si obedece al tratado o a políticas internas de los gobiernos mexicanos en las cuales el tratado no debe entrar.

39. Valencia, Mario. El ALCA y el TLC: consecuencias en la economía colombiana. Universidad Autónoma de Occidente. 2004

40. La Promesa y la Realidad del TLCAN: lecciones de México para el hemisferio. Carnegie Endowment for International Peace. 2003. www.carnegieendowment.org.

Su flujo de comercio (exportaciones más importaciones) pasó de US \$88.000 millones en 1993 a US \$350.000 millones en el 2002 (un crecimiento de casi el 300% en el período); el comercio exterior representaba el 22% del PIB en el 93 y pasó al 53% en el 2003. El comercio con los Estados Unidos casi se triplicó en el período y con Canadá se duplicó. Las exportaciones de México a los Estados Unidos superaron a las de Brasil y también a las de Japón, que son dos de los principales proveedores de bienes y servicios al país del Norte y representaron en el 2003 el 11.5% de las importaciones totales de los Estados Unidos.

Antes del tratado, México era deficitario en su comercio con los Estados Unidos y ahora presenta un superávit de más de 40.000 millones de dólares. Los hidrocarburos representaban el 25% de las exportaciones de México a los Estados Unidos y ahora representan menos de la décima parte. México le exporta 1.000.000 de automóviles, convirtiéndose en su sexto proveedor; además le exporta equipos de cómputo, televisores, equipos de sonido, todo ello con tecnología de punta.

Además de haber incrementado el comercio entre los tres países miembros del NAFTA o TLCAN, se ha incrementado considerablemente el comercio entre el grupo y otros bloques como la Unión Europea, Asia, África y sobre todo Latinoamérica. En el caso de México, antes del TLCAN las exportaciones representaban el 10% de todas

las exportaciones a Latinoamérica; hoy dicha proporción está en el 25%.

A partir de la implementación del tratado, la industria mexicana ha mostrado incrementos significativos en su productividad laboral, en el mejoramiento en la calidad de sus productos y en su competitividad.

La inversión extranjera, que crecía en unos US \$4.000 millones anuales antes del tratado, ahora lo hace a un promedio de US \$11.000 millones anuales. En cuanto a los empleos se han creado más de 2.7 millones y se ha fortalecido el sindicalismo, puesto que más del 90% de la fuerza laboral está sindicalizada. Según la CEPAL, en promedio los salarios de las empresas exportadoras están en un 40% por encima de las no exportadoras.

Según los analistas del tratado existen dos corrientes en cuanto al desarrollo regional. Hay un grupo que indica que el tratado se transformó en un medio para equilibrar el desarrollo regional de México, mientras que del otro lado se expresa que a raíz del mismo se han profundizado las desigualdades por la mala distribución de la riqueza, la cual se ha venido concentrando en los grupos de poder, y el marcado incremento en el desequilibrio entre las regiones que puede convertirse en un factor desestabilizador.

Antes de que se pusiera en marcha el tratado, los trabajadores mexicanos emigraban hacia la frontera norte en busca de empleos. El TLCAN hizo más rentable que los empleos se movieran hacia el interior del país. Con la

apertura económica, las fronteras, en particular las llamadas zonas libres, y Ciudad de México dejaron de ser los puntos de ubicación más atractivos. De las 2500 empresas maquiladoras que se establecieron en México entre 1994 y 1999, más de la mitad se ubicaron fuera de la zona fronteriza del norte y se propagaron en diversas zonas del país.

En cuanto a las empresas pequeñas, éstas crecieron en número en un 75% y se incrementaron las cadenas productivas que entrelazan actividades de empresas grandes, medianas y pequeñas.

La CEPAL ha indicado que el crecimiento de México entre 1995 y el 2000 se debió en un 50% al crecimiento de las exportaciones y otro 50% al crecimiento de la inversión extranjera destinada a la exportación.

Es importante tener en cuenta que en 1995 se registró una crisis en México que requirió la intervención directa del Fondo Monetario Internacional y el propio gobierno de los Estados Unidos y que esta crisis coincidió con los inicios del tratado; es más, los críticos culpan al tratado de parte importante de la crisis, pero los más objetivos arguyen que los dos fenómenos fueron independientes y le atribuyen al tratado bondades que permitieron salir de la crisis en un tiempo relativamente rápido.

El tratado fortaleció los conductos institucionales para las relaciones entre México y Estados Unidos. Éste fue un cambio fundamental

en la forma de conducir las negociaciones entre ambos países. Las instituciones que creó el TLCAN, como los comités de resolución de controversias, las comisiones para las cuestiones laborales y del medio ambiente o las agencias fronterizas, contribuyeron a que las disputas entre los gobiernos no se solventaran con decisiones meramente unilaterales.

En cuanto al campo, México logró negociar desgravaciones más lentas que las de otros sectores; para algunos productos se extendieron a 15 años y para otros, a 8.

Las exportaciones agropecuarias han crecido un 12% mientras que las importaciones lo hicieron un 3%, según la CEPAL

6.3 Impactos del TLCAN sobre el sector agropecuario mexicano.

El presente acápite se enfocará a analizar lo que ha pasado con el sector agropecuario mexicano, por considerarlo de importancia en el estudio sobre las posibles consecuencias que la firma del Tratado de Libre Comercio (TLC) tendrá para el sector agropecuario colombiano.

Es importante aclarar que no necesariamente los resultados que tuvo México en este sector van a ser los mismos que tendrá Colombia; sin embargo, la similitud en las estructuras productivas de ambos países y su condición de países en vías de desarrollo pueden aportar elementos de comparación que deberían ser tenidos

en cuenta para futuras proyecciones. Debe recordarse que el TLCAN fue el primer tratado de libre comercio en el mundo en aplicarse entre países ricos y pobres. En este caso en concreto, adquiere relevancia el análisis que se hace de las relaciones de intercambio comercial que vivió México con los Estados Unidos por varias razones: i) la dependencia de las exportaciones mexicanas al mercado estadounidense (90% del total de sus exportaciones), ii) la cercanía geográfica de ambas economías, y iii) las diferencias entre la estructura productiva de los sectores agropecuarios en ambos países, por cuestiones fundamentalmente de rendimiento y apoyos estatales. En este análisis no se tiene en cuenta a Canadá, pues el flujo de comercio entre México y este país es insignificante. Por eso, a lo largo de este capítulo se mencionan sólo los aspectos concernientes a México y Estados Unidos.

El objetivo de este acápite es el de analizar la evolución del sector agropecuario en los últimos 11 años y aportar algunas lecciones para Colombia en el marco de la negociación y posible aprobación y aplicación del TLC, y en menor grado del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA). Sobre todo, si se tiene en cuenta que los posteriores tratados de libre comercio que ha negociado Estados Unidos, o que está negociando (Andinos, Australia, Bahrain, Chile, Centro América, Israel, Jordania, Marruecos, Omán, Panamá,

Singapore y cinco países de África sub-Sahariana) se han hecho sobre la base del TLCAN.

Se ha decidido incluir esta parte como respuesta a las múltiples conjeturas que adeptos y contradictores del libre comercio en Colombia realizan sobre el caso mexicano. Para los defensores,⁴¹ el TLCAN en el agro mexicano generó crecimiento en la producción, aumentó las exportaciones hacia Estados Unidos, permitió la reconversión de cultivos por otros más rentables y donde se tiene mayor ventaja comparativa, que aprovecha más eficientemente los factores de producción, y permitió la importación de otros bienes agrícolas a menores precios, en beneficio de los consumidores.

Por otra parte, para los contradictores el caso mexicano es el mejor ejemplo de lo que puede ocurrir a la agricultura colombiana. Para ellos, el TLCAN destruyó gran parte de la producción agropecuaria mexicana, generando un mayor nivel de desempleo rural, desplazamiento, migración, pérdida de la seguridad alimentaria y aumento de las importaciones de productos que antes producía México a un mayor precio para el consumidor, restringiendo el acceso a ellos.

En términos relativos, la agricultura mexicana tiene más importancia que la estadounidense: representa el 7% del Producto Interno Bruto y 24% de los empleos totales, comparado con un 1.6% del PIB y 2% de los empleos

41. Botero, Jorge Humberto. *Debate mexicana en*: Portafolio, Bogotá. Abril 19, 2005.

en los Estados Unidos. Sin embargo, las asimetrías en los niveles de desarrollo de la agricultura mexicana y la estadounidense son enormes en cuanto a “recursos naturales, niveles tecnológicos, capitalización de productores, apoyos y subsidios, costos financieros, infraestructura de carreteras”,⁴² entre otros.

Para darse una idea de lo que esto significa, el mismo trabajo citado anteriormente indica que la superficie cultivable de los Estados Unidos asciende a 180 millones de hectáreas, mientras la de México es de 27 millones. El presupuesto agrícola del primero es el 2.6% del PIB y el del segundo es tan solo 0.52%.

De igual forma, la agricultura mexicana se caracteriza por su producción de pequeña escala, baja productividad y las altas barreras al comercio en los principales productos de subsistencia. En este sentido, los efectos del TLCAN en el sector pueden medirse desde varios aspectos: el efecto que ha tenido sobre la articulación que debiera existir en las cadenas productivas agrícolas, los efectos sobre la soberanía alimentaria de los mexicanos, los efectos sobre el medio ambiente y los efectos sobre variables económicas como empleo, producción, ingreso rural, entre otras. En el presente capítulo se analizarán de forma general todas ellas.

Aunque parezca lógico, a las personas, fundamentalmente en las ciudades, suele olvidárseles la importancia del agro en la vida. A lo largo de la evolución, los seres humanos han podido sobrevivir con enormes necesidades materiales, pero siempre han requerido la alimentación. El inicio de la agricultura, 8.000 años antes de Cristo con el cultivo de cebada y trigo en el Oriente, marcó un cambio fundamental en la forma de organización de los seres humanos; de hecho, es considerado como el inicio de la civilización, pues el hombre pasa de ser nómada, cazador y recolector, a establecer comunidades, construir ciudades y realizar actividades de mayor complejidad intelectual. Lo que importa destacar es que los seres humanos pueden vivir, y de hecho lo hicieron por más de 1.500.000 años, sin ningún tipo de posesión material, menos sin alimentos.⁴³

De lo anterior parte que las comunidades se han construido a lo largo de la civilización en torno a la agricultura, guardando como principio máximo de conservación y desarrollo de sus pueblos la *seguridad alimentaria*, definido por la Conferencia Internacional FAO/OMS sobre nutrición, de 1992, como “*el acceso de todas las personas y en todo momento a los alimentos necesarios para una vida activa y sana*”.⁴⁴

42. Villarreal, René. Lecciones de México para América Latina diez años después del TLCAN. En: Revista Economía Colombiana. Contraloría General de la República de Colombia. Edición 306. 2004. P.50.

43. Cifras tomadas de www.pais-global.com.ar.

44. Agricultura, comercio y seguridad alimentaria. Documento No. 5. Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO). Roma, 2000.

Sin embargo, este concepto es ambiguo en cuanto no define claramente en dónde se deben cultivar los alimentos. Es decir, para la FAO la producción de alimentos no depende de la soberanía de las naciones, siempre y cuando existan los suficientes para alimentar a toda la población en el mundo. Una definición más acertada es la expuesta por el presidente de los Estados Unidos, George W. Bush, el 27 de julio de 2001 en Washington hablando sobre el futuro de la agricultura en su país: “Es importante para nuestra nación cultivar alimentos, alimentar a nuestra población. ¿Pueden ustedes imaginar un país que no fuera capaz de cultivar alimentos suficientes para alimentar a su población? Sería una nación expuesta a presiones internacionales. Sería una nación vulnerable. Y por eso, cuando hablamos de la agricultura americana, en realidad hablamos de una cuestión de seguridad nacional”.⁴⁵

Este concepto de *soberanía alimentaria* define la necesidad de producir los alimentos que necesitan los seres humanos en calidad y cantidad suficiente para garantizar un estado de bienestar general, dentro del territorio nacional.

De esta forma, los países desarrollados no ven a su sector agropecuario como una actividad económica de interés, sino como un sector al cual hay que proteger y subsidiar, sin importar el costo y lo ineficiente o improductivo que pueda ser. Por eso el tema de la

liberalización de productos agropecuarios no ha mostrado avances dentro de las discusiones de la OMC, pues muchos países se oponen a dar un tratamiento comercial a un sector que representa una *‘cuestión de seguridad nacional’*.

En todo caso, el mercado de alimentos en el mundo se caracteriza por su estructura oligopólica. En los países subdesarrollados, las labores agropecuarias realizadas, en su gran mayoría, por campesinos de ingresos medios y bajos, son explotadas por grandes intermediarios que compran la producción a bajos precios y luego es comercializada y entregada al consumidor a precios altos. En esta cadena donde intervienen productores agrícolas, comercializadores y consumidores, los perdedores siempre serán los productores y los consumidores. Los primeros porque reciben cada vez menos por su cosecha, y los consumidores porque no tienen opción de acceder a alimentos baratos.

En un reciente estudio realizado por el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural de Colombia se analizaba esta situación: “Algunos analistas suponen que la liberalización comercial de las materias primas se debe traducir en una reducción equivalente en los precios al consumidor de los bienes agroindustriales... No hay evidencia que sustente la hipótesis según la cual las reducciones en el precio de la materia prima básica importada se

45. La soberanía alimentaria en la era de la globalización del comercio. <<http://www.fao.org/Regional/LA-america/ong/cuba/pdf/02ofiesp.pdf>>.

transfieran a los diferentes eslabones de la cadena, en particular al consumidor final de bienes agroindustriales".⁴⁶ Estos beneficios no llegan al consumidor final porque los menores precios con los que se importan los alimentos se quedan en los comercializadores, así, ni el productor recibe más cuando se presenta un incremento en los precios, ni el consumidor puede comprar más barato cuando disminuyen. Los comercializadores, definidos por Jesús Bejarano como "el eslabón esencial entre productores y consumidores",⁴⁷ cumplen además de las funciones de intercambio (compra-venta) y otras, las de determinación de precios.

Un ejemplo de la importancia de estos en la agricultura mundial se observa en el caso del comercio mundial de granos, controlado en más de la mitad por los oligopolios Cargill y Archer Daniels Midland, y que sumando a las firmas Continental, Louis Dreyfuss y Bunge, controlan el 90%, mientras que Monsanto y Novartis, en asocio con los dos primeros, manejan el 80% del mercado mundial de semillas y el 75% del mercado de insumos agroquímicos.⁴⁸ Esto explica, entre otras cosas, por qué en el TLCAN los precios de compra de los cereales disminuyeron en un 40% entre 1995 y 2000, pero el índice de precios al consumidor creció un 20%.⁴⁹

En el caso concreto de México, el gobierno mantenía, antes del TLCAN, altas formas de protección, principalmente para el maíz y granos, impidiendo la entrada de estos productos del extranjero, al generar altos precios en el mercado interno. Por esta razón, era sabido que si México eliminaba las ayudas a sus agricultores y permitía la importación de estos productos, el sector podría colapsar y el trabajo rural podría verse drásticamente afectado. Según el Centro para el Desarrollo Internacional de la Universidad de Harvard, con el TLCAN las importaciones de maíz para 1999 se habían incrementado en 215%, aun teniendo un arancel de 24%. Esta tarifa será eliminada en el 2008.

Aun así, México no ha utilizado los mecanismos de contingencia consistentes en las fases de eliminación de aranceles a las cuales tiene derecho en el TLCAN, optando por una reforma unilateral a las políticas agropecuarias, incluyendo la eliminación de los precios de sustentación con el programa Procampo iniciadas en 1993, el permiso de importación de productos agrícolas por encima de la cuota acordada, el cierre del Banco Agrícola (Banrural), reemplazado por mecanismos de banca de segundo piso, entre otras. Hoy en día, la política

46. Garay, Luis y Espinoza, Andrés. Borrador de avance sobre los estudios preparatorios para la negociación del TLC con Estados Unidos. Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural de Colombia. Bogotá: marzo, 2004. pp. 66 y 67.

47. Bejarano, Jesús. Economía de la Agricultura. Bogotá: TM Editores, 1998. p 137.

48. Vuelve el pollino al trigo y la mula a la cebada [en línea] Bogotá: Aurelio Suárez [Citado: 17 de diciembre de 2002].

49. Ibíd.

agrícola mexicana ofrece importantes incentivos a la agricultura dedicada a la exportación, pero no beneficia a los agricultores de subsistencia. Los esquemas de financiamiento que hacían parte de la política agrícola mexicana fueron eliminados y no se introdujeron nuevos mecanismos eficientes.⁵⁰

A esto se debe adicionar la negligencia de las autoridades mexicanas en aplicar seriamente los controles al contrabando –legal y técnico–, que se refleja principalmente en la evasión de los pagos de aranceles y cuotas. Dicha evasión tiene especial importancia en productos como maíz, azúcar, frijol, productos porcinos, bovinos y avícolas. Según datos oficiales, esta evasión alcanza el 50% del volumen de bienes comercializados.

Por el lado del maíz, producto más representativo de la agricultura y de la cultura mexicana, su desempeño negativo radica, entre otras cosas, en la poca capacidad de competir frente a la producción estadounidense; se estima que entre 1999 a 2001 Estados Unidos vendió maíz a México en aproximadamente 30% por debajo de los costos de producción,⁵¹ incurriendo en el denominado *dumping*, práctica comercial prohibida por la Organización Mundial del Comercio (OMC) y sobre la cual se presentan constantes quejas por

violación, fundamentalmente de los países desarrollados.

En general la balanza comercial agrícola de México con los Estados Unidos ha sido recurrentemente negativa, con excepción del año 1995, cuando la fuerte devaluación del peso hizo más competitivas las exportaciones y generó un superávit comercial y un aumento del empleo rural en ese año. Por esta razón, estudios como el del Carnegie Endowment for International Peace concluyen que “la liberalización del comercio agrícola vinculada al TLCAN es el factor más importante en la pérdida de trabajos agrícolas en México”.⁵²

La pérdida de 1.3 millones de puestos de trabajo en el sector agropecuario mexicano se ha traducido en un aumento significativo de la migración de las zonas rurales hacia Estados Unidos. Según cifras de la Encuesta Nacional de Hogares Rurales, del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática de México – INEGI, para el año 2002 esta cifra había aumentado en 452% más que en 1980. A pesar de esto, no se puede culpar completamente al TLCAN de este proceso; sin embargo, diferentes estudios contratados por INEGI ubican al tratado como un “punto de quiebre” en la migración de las zonas rurales.

50. Villarreal, René. Lecciones de México para América Latina diez años después del TLCAN. En: Revista Economía Colombiana. Contraloría General de la República de Colombia. Edición 306. 2004. P.64.

51. La Promesa y la Realidad del TLCAN: lecciones de México para el hemisferio. Carnegie Endowment for International Peace. 2003. www.carnegieendowment.org. P. 20.

52. La Promesa y la Realidad del TLCAN: lecciones de México para el hemisferio. Carnegie Endowment for International Peace. 2003. www.carnegieendowment.org. P.20.

Un hecho que llama la atención en el análisis de los resultados del TLCAN para el agro mexicano es que, a pesar de las mayores importaciones que generaron un déficit comercial, el PIB agrícola mexicano experimentó un incremento después del TLCAN, explicado en gran parte por el positivo desempeño de cultivos como frutas y vegetales, que registraron aumento de las exportaciones superiores al 100%, pues contaban con una gran capacidad de competir internacionalmente. Otro producto con clara ventaja en el mercado estadounidense fue el trigo, al aumentar las exportaciones en 182% desde 1992.⁵³

7. Resumen y conclusiones

7.1 Resumen. En la revisión del estado del arte internacional y nacional se pudo apreciar que la mayoría de los estudios que se han realizado se han enfocado más a la cuantificación de los efectos estáticos de las integraciones económicas y que poca evidencia empírica existe sobre los efectos dinámicos de las mismas; entendiéndose por los primeros los cambios en la asignación de los recursos en el corto plazo: creación, desviación y expansión de comercio y reducción de costos y supresión de comercio; por su parte, los dinámicos toman en cuenta los efectos acumulativos de largo plazo asociados con la mayor competencia, la innovación y el progreso tecnológico,

las economías de escala y la inversión, el crecimiento económico y el bienestar. Sin embargo, el efecto más importante debe ser la disminución de la pobreza y la desigualdad que, tal y como se mostró al final del documento, no propiamente es lo que ha pasado con el TLCAN o Tratado de América del Norte en lo que compete a México.

La suscripción de un acuerdo o tratado de libre comercio se justifica sólo en la medida que la evaluación de los beneficios y costos conduzca con razonable seguridad a la conclusión de que el efecto neto es potencialmente positivo. Por supuesto, ningún tratado superará por sí mismo la ausencia de política económica adecuada, infraestructura, instituciones estatales fuertes, capital humano suficiente, un sector financiero en capacidad de responder a los nuevos retos, entre otras fortalezas regionales y nacionales que son indispensables para concretar los beneficios netos positivos.

La cuantificación de los beneficios y los costos, como base de las decisiones políticas para emprender los acuerdos, se ilustra con el repaso de los estudios del Mercado de la Unión Europea y del NAFTA. El Informe Cecchini (1988)⁵⁴ pone énfasis en las ganancias potenciales que dejarían de obtenerse si el mercado de la Unión Europea no se hubiese llevado adelante. Las ganancias directas, según el informe

53. La Promesa y la Realidad del TLCAN: lecciones de México para el hemisferio. Carnegie Endowment for International Peace. 2003. www.carnegieendowment.org. P.66.

54. *Ibid.*, Op.cit.

referido, se calculan entre 2.2% y 2.7 % del PIB de la UE. En la segunda etapa se evalúan las ganancias indirectas por la integración del mercado: por economías de escala y por la mayor competencia. Estas se sitúan entre 2.1% y 3.7% del mismo PIB. En conjunto, un efecto neto positivo entre 4.3% y 6.4% del PIB.

Las previsiones de los efectos del NAFTA se realizaron con un modelo de equilibrio general que incorpora múltiples interdependencias. Estima los efectos de eliminar los aranceles y las barreras no-arancelarias sobre el ingreso real y también los efectos de la inversión extranjera directa.

La evaluación *ex post* de la experiencia mexicana en el NAFTA revela algunos signos macroeconómicos favorables, pero al mismo tiempo impactos negativos sobre la distribución de la riqueza y el creciente desequilibrio entre regiones. Revela también que la política agrícola orientada a incrementar la productividad, propiciar la reconversión y reemplazar fuentes tradicionales de empleo rural, simplemente no ocurrió. Cano (2004)⁵⁵ advierte que estos resultados son enseñanzas “valiosas” para la sociedad colombiana.

Con un modelo de equilibrio general estático, el Departamento Nacional de Planeación de Colombia (DNP)⁵⁶ estimó

que el TLC de Colombia con Estados Unidos “generará mejores resultados en términos de bienestar, competitividad y creación de valor agregado, que no adoptar el tratado”.

Fedesarrollo, junto con la Cámara de Comercio de Cali (CCC),⁵⁷ adelantó un estudio que tenía como objetivo determinar los efectos de corto plazo sobre el comercio exterior del Valle: destino y composición de las exportaciones, perdedores y ganadores y la integración regional con los Estados Unidos.

La CCC además realizó una encuesta entre los empresarios cuyos hallazgos principales se resumen así: “interés común en la transversalidad regional y no sectorial; prioridad al sector agropecuario; necesidad de libre movilidad de empresarios hacia Estados Unidos; la percepción de que el Acuerdo de Preferencias Arancelarias Andinas (Atpdea) debe ser un punto de partida y no un punto de llegada; el cálculo de que los productos exportables del Valle representan un mercado total de US \$104 mil millones, de los que se está captando sólo US \$1000 millones anualmente; y por último, la necesidad de que las certificaciones locales tengan homologación de los países compradores”. Estos estudios lo que indican es que el país, y específicamente el departamento del

55. Cano, Carlos Gustavo. El Agro de Cara al TLC. Conferencia presentada en la Cámara de Comercio de Cali, Febrero 26 de 2004. Pág. 4.

56. Departamento Nacional de Planeación (DNP): Efectos de un Acuerdo Bilateral de Libre Comercio con Estados Unidos, Archivos de Economía No. 229, Julio 31 de 2003.

57. Fedesarrollo y Cámara de Comercio de Cali. Evaluación del Impacto del TLC entre Colombia y los Estados Unidos de América en la Estructura Productiva del Valle del Cauca. 2004.

Valle del Cauca, deben mantener la guardia alta y no desaprovechar la oportunidad que se les presenta de lograr una verdadera reconversión industrial para insertarse de lleno en el nuevo esquema de comercio internacional, buscando nuevos horizontes por el lado de la CAN, el Mercosur, la región centroamericana y sobre todo la explotación de la franja oeste de los Estados Unidos.

7.2 Conclusiones. Tal y como se indicó al comienzo de este artículo, parecería que existiera una voluntad política internacional para ayudar a los productores agrarios del mundo denominado subdesarrollado, voluntad que se expresa en la esencia de la Declaración de Doha; sin embargo, lo que realmente hacen los países desarrollados de Europa (los miembros de la Unión Europea), Norteamérica (Canadá y Estados Unidos) y Asia (particularmente Japón), es todo lo contrario a lo acordado y firmado en dicha Declaración, por cuanto los subsidios y apoyos internos a los sectores agropecuarios se han incrementado como quedó demostrado con los datos de la Ley Agrícola de los Estados Unidos o la Farm Bill y la Ley Agrícola de la Unión Europea, así como con los auxilios exagerados que el Japón otorga a sus productores como es el caso de los arroceros, cuyos apoyos representan el 700% por encima de los precios internacionales del cereal. Con ello lo que se está haciendo es atender contra la seguridad de millares de campesinos de Asia, Africa y América Latina.

Tal y como se indicó en el desarrollo del artículo, el Banco Mundial estima que si se eliminaran la protección y los subsidios al sector agrícola, estimados en US\$318.300 millones en el 2002, las exportaciones de las naciones pobres serían hoy aproximadamente un 24% más altas y sus ingresos rurales superiores en US \$60.000 millones y para el 2015 los ingresos globales serían superiores en US \$500.000 millones, 60% de los cuales irían a los países en desarrollo, sacando de la pobreza a 144 millones de personas.

Realmente con este documento y otros que fueron citados a lo largo del artículo, así como muchos otros que podrían citarse, se puede concluir que el comercio internacional y específicamente en lo que concierne al sector agropecuario está lejos de liberalizarse y que por muchos años, independientemente de los tipos de tratados y acuerdos que se firmen, el comercio internacional de productos del campo va a sufrir una serie de distorsiones y que la sola eliminación de aranceles a las importaciones no va a ser suficiente para que los flujos corran, como lo podría haber soñado David Ricardo.

Lo primero que deben hacer países como Colombia es darle a su sector agropecuario el lugar que le corresponde y reflejar ello en realidades palpables en los presupuestos nacionales, departamentales y municipales; trabajar en reformas profundas en todo lo que tiene que ver con el andamiaje sectorial, de forma tal

que los agricultores y ganaderos de Colombia cuenten con entidades que sean capaces de formular una política agraria acorde con los tiempos y buscar, entre otros, una verdadera reconversión agraria, asistencia técnica y transferencia tecnológica que contribuya a incrementar los niveles de productividad en los diferentes renglones y sobre todo generar valor en el campo, para que el sector salga de ese ostracismo de exportar productos en bruto para después tener

que comprar productos procesados dejando en otras regiones o países los réditos de la transformación. El impulso a la ciencia, la tecnología, la innovación y la creación de valor en el campo, lo cual entre otras requiere grandes flujos de capital, debe ser el común denominador de las políticas de Estado si realmente se pretende que tratados como el que se suscribirá con los Estados Unidos no terminen con lo poco que queda del sector.

Bibliografía

- ALLEN, C.; GASORIEK, M.; Y SMITH A. The Competition Effects of the Single Market in Europe. *Economic Policy*. October 1998, pags.439-486.
- ARROW, K. citado en ZYLBERSZTAJN, D. y GRACA, C. Costos de Formalización de las Empresas: Medición de los Costos de Transacción en Brasil, en Universidad Externado de Colombia, *Revista de Economía Institucional*. vol.5, num.9, segundo semestre 2003, pág 148.
- BALASSA, B. *The Theory of Economic Integration*, Richard Irwin, Inc. Homewood, Illinois. 1961.
- BALASSA, B. Trade Creation and Trade Diversion in the ECM: Appraisal of the Evidence (1974): Manchester School of Economic and Social Studies. 42, num. 2, June 1974. pags.93-135
- BALDWIN, R. The Growth Effects of Integration. *Economic Policy* October. 1992.
- BALDWIN, R. y VENABLES, A. Regional Economic Integration en G. Grossman, Editor, *Handbook of International Economics*, vol. III, North Holland. 1995, Págs.1597-1644.
- BANCO MUNDIAL. Prospects for Development. "Perspectiva Económica Mundial 2004: Logrando la Promesa de Desarrollo de la Cumbre de DOHA. Agosto de 2003.
- BEJARANO, J. *Economía de la Agricultura*. Bogotá : TM Editores, 1998. p. 137
- BOTERO, J. H. Debaque mexicana En: Portafolio, Bogotá. 19 Abril 2005.
- CANO, C. G. El Agro de Cara al TLC. Conferencia presentada en la Cámara de Comercio de Cali, Febrero 26 de 2004. Pág. 4
- CECCHINI, P. *Europa 1992: Una Apuesta de Futuro*, Alianza Editorial 1988.
- CORDEN, M. *Trade Policy and Economic Welfare*, Oxford: Clarendon Press. (1974)

- CORDEN, M. Economies of Scale and Customs Union Theory, *Journal of Political Economy*, vol. 80, March 1972. pags. 465-475.
- CECCCHINI, P. *Europa 1992: Una Apuesta de Futuro*, Alianza Editorial 1988.
- CID, UNIVERSIDAD NACIONAL DE COLOMBIA. *Estudio sobre la Competitividad de los Productos Colombianos*. 2003.
- DEPARTAMENTO NACIONAL DE PLANEACIÓN (DNP). *Efectos de un Acuerdo Bilateral de Libre Comercio con Estados Unidos*, Archivos de Economía No. 229, Julio 31 de 2003.
- _____. *Efectos de Negociaciones Comerciales, Conveniencia del TLC para el Agro*. Septiembre de 2003.
- FEDESARROLLO Y CÁMARA DE COMERCIO DE CALI. *Evaluación del Impacto del TLC entre Colombia y los Estados Unidos de América en la estructura productiva del Valle del Cauca*. 2004.
- GROSSMAN, G. y HELPMAN, E. *The Politics of Free Trade Agreements*. Working Paper 4597, National Bureau of Economic Research, December 1993.
- KEHOE, T. *North American Free Trade*, *Journal of Economic Integration*, Fall 1993. pags. 119-151.
- KRUGMAN, P. *La Integración Económica de Europa: Problemas Conceptuales en Padoa Schioppa*, Editor, Eficacia, Estabilidad, Equidad, Alianza Editorial. 1987.
- MEADE, J. E. *The Theory of Customs Union*, North Holland Publishing Company. 1950.
- MINISTERIO DE AGRICULTURA Y DESARROLLO RURAL. *El Agro de Cara al TLC*, Bogotá, febrero de 2004, basado en datos de la OECD, 2002.
- MINISTERIO DE AGRICULTURA Y DESARROLLO RURAL (MADR). *Borrador Avance sobre los Estudios Preparatorios para la Negociación del TLC con los Estados Unidos*. Trabajo coordinado por el doctor Luis Jorge Garay. Bogotá, marzo de 2004.
- MYRO, R y DÍAZ, C. *The Integration of Spain in the European Union: Main Industrial Effects*, Instituto Universitario Orte
- NEVEN, D. *Gains and Losses from Economic Policy*, April 1990. pages. 13-62.
- Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO). *Agricultura, comercio y seguridad alimentaria*. Documento No. 5. Roma, 2000.
- PALACIO, I. *¿Por qué miedo al ALCA?* En: *Revista de Economía y Administración*; Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas de la Universidad Autónoma de Occidente, Volumen No. 1, Páginas 181-195, Noviembre de 2004.
- RAY, D. *et al.* *Rethinking US Agricultural Policy: Changing Course to Secure Farmer Livelihoods Worldwide*. Agricultural Policy Analysis Center. The University of Tennessee. September 2003.
- SCITOYSKY, T. *Economic Theory and Western European Integration*. Stanford University Press. 1958.

TUGORES, J. Economía Internacional, Globalización e Integración Regional Mc-Graw Hill. 2002.

VALENCIA, M. El ALCA y el TLC: consecuencias en la economía colombiana. Universidad Autónoma de Occidente. 2004

VILLARREAL, R. Lecciones de México para América Latina, diez años después del

TLCAN. En: Revista Economía Colombiana. Contraloría General de la República de Colombia. Edición 306. 2004. P.64

VINER, J. The Customs Union Issue, Carnegie Endowment for International Peace, New York. 1950.

Páginas Web

Cifras tomadas de www.pais-global.com.ar

La Promesa y la Realidad del TLCAN: lecciones de México para el hemisferio. Carnegie. Endowment for International Peace. 2003. www.carnegieendowment.org. P.22

La soberanía alimentaria en la era de la globalización del comercio. <<http://www.fao.org/Regional/LAmerica/ong/cuba/pdf/02ofiesp.pdf>

NAFTA summary. Global Trade Negotiations (GNT). Center for International Development at Harvard University. www.cid.harvard.edu. 2005

Vuelve el pollino al trigo y la mula a la cebada [en línea] Bogotá: Aurelio Suárez [Citado: 17 de diciembre de 2002.

US Dumping on World Agricultural Markets, Institute for Agriculture and Trade Policy, 2003. Disponible en: www.tradeobservatory.org.

