

1-1-2016

Análisis de los contingentes arancelarios pactados en el TLC con estados unidos y su efecto en la competitividad del sector arrocero colombiano

Lina María Castañeda Mórtigo

Gianny Santiago Agudelo Pedroza

Follow this and additional works at: https://ciencia.lasalle.edu.co/finanzas_comercio

Citación recomendada

Castañeda Mórtigo, L. M., & Agudelo Pedroza, G. S. (2016). Análisis de los contingentes arancelarios pactados en el TLC con estados unidos y su efecto en la competitividad del sector arrocero colombiano. Retrieved from https://ciencia.lasalle.edu.co/finanzas_comercio/74

This Trabajo de grado - Pregrado is brought to you for free and open access by the Facultad de Ciencias Económicas y Sociales at Ciencia Unisalle. It has been accepted for inclusion in Finanzas y Comercio Internacional by an authorized administrator of Ciencia Unisalle. For more information, please contact ciencia@lasalle.edu.co.

ANÁLISIS DE LOS CONTINGENTES ARANCELARIOS PACTADOS EN EL TLC
CON ESTADOS UNIDOS Y SU EFECTO EN LA COMPETITIVIDAD DEL SECTOR
ARROCERO COLOMBIANO

LINA MARÍA CASTAÑEDA MÓRTIGO
GIANNY SANTIAGO AGUDELO PEDROZA

UNIVERSIDAD DE LA SALLE
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y SOCIALES
FINANZAS Y COMERCIO INTERNACIONAL
TRABAJO DE GRADO
BOGOTÁ D.C
2016

ANÁLISIS DE LOS CONTINGENTES ARANCELARIOS PACTADOS EN EL TLC
CON ESTADOS UNIDOS Y SU EFECTO EN LA COMPETITIVIDAD DEL SECTOR
ARROCERO COLOMBIANO.

Trabajo de Grado Presentado Por:

LINA MARÍA CASTAÑEDA MÓRTIGO
GIANNY SANTIAGO AGUDELO PEDROZA.

Dirigido Por:

Antonio Ramón Angulo Hernández

UNIVERSIDAD DE LA SALLE
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y SOCIALES
FINANZAS Y COMERCIO INTERNACIONAL.

Una Tesis Presentada Para Optar Por El Título De
Profesional en Finanzas y Comercio Internacional

Bogotá D.C

2016

AGRADECIMIENTOS

A Dios, a nuestras familias y a la Universidad de La Salle por habernos abierto las puertas de esta casa, que ahora es nuestra casa.

Lina.

A mi familia y amigos por su apoyo, a Ricardo Sánchez por su ayuda y disposición, a Antonio Angulo por su acompañamiento y aquellos que creyeron en esta idea.

Santiago.

TÉRMINOS DE APROBACIÓN DEL PROYECTO DE GRADO

Título

Análisis de los contingentes arancelarios pactados en el TLC con Estados Unidos y su efecto en la competitividad del sector arrocero colombiano.

Objetivo General

Evaluar el efecto de los contingentes arancelarios pactados en el TLC con Estados Unidos sobre la competitividad del sector arrocero colombiano.

Objetivos Específicos

- Caracterizar el sector arrocero colombiano.
- Determinar el impacto de los contingentes arancelarios implementados por el gobierno colombiano dentro del TLC con Estados Unidos.
- Examinar las medidas de competitividad aplicadas por el sector arrocero.

Pregunta de investigación

¿Qué efectos han generado los contingentes arancelarios en la competitividad del sector arrocero colombiano?

Hipótesis

Los contingentes arancelarios pactados en el TLC con Estados Unidos para la importación de arroz han sido utilizados como medida de protección a la producción nacional, dejando de lado los incentivos para incrementar la competitividad dentro de los sectores agrícolas del país.

Metodología

Para realizar la investigación se hará una caracterización del sector arrocero colombiano, seguido de un Análisis de información secundaria y por último un Análisis de Componentes Principales para validar la relación entre variables.

Tabla de contenido

Resumen.....	4
Abstract	5
Introducción	6
Capítulo 1.....	7
Antecedentes	7
1.1 Marco teórico	12
1.1.1 <i>Teoría de la Competitividad</i>	12
1.1.2 <i>Teoría de la Integración Económica (Tratados de Libre Comercio)</i>	14
1.1.3 <i>Barreras no arancelarias al comercio</i>	15
1.2 Marco Conceptual.....	17
1.2.1 <i>Definición de los contingentes arancelarios aplicados al sector arrocero</i>	19
Capítulo 2.....	21
Metodología	21
2.1 <i>Metodología aplicada</i>	21
2.2 <i>Revisión bibliográfica</i>	22
2.3 <i>Análisis de Componentes Principales (ACP)</i>	23
2.3.1 <i>Datos Utilizados</i>	24
Capítulo 3.....	26
Resultados y discusión	26
3.1 <i>Caracterización del sector</i>	26
3.2 <i>Efectos de los contingentes arancelarios en la competitividad del sector arrocero colombiano</i>	33
3.2.1 <i>Aplicación de la Metodología y generación de Resultados</i>	34
3.2.2 <i>Análisis de datos obtenidos y resultados</i>	38
3.3 <i>Conclusiones y recomendaciones</i>	40
Referencias Bibliográficas	42
Tablas y Anexos.....	45

RESUMEN

En Colombia, con la apertura comercial de 1991 se eliminaron las barreras arancelarias con las que el país protegía su economía sin haber generado una estrategia de apertura (Agosin & Ffrench-Davis, 1993) para poder enfrentarse a la importación de productos extranjeros, lo que trajo consigo el deterioro del sector, y sobre todo del sector arrocero al haber sido el que más credibilidad perdió junto con una serie de problemas que trajeron consigo los incrementos del precio del cereal a nivel nacional e internacional (Torres, 2009).

Por medio del Decreto 993 del 5 de mayo de 2012, se lleva a cabo el acuerdo de promoción comercial entre Colombia y Estados Unidos o también llamado Tratado de Libre Comercio; para el caso específico del sector arrocero, se planteó un instructivo de contingentes arancelarios para el acuerdo de promoción comercial con Estados Unidos (MINCOMERCIO, 2015), en el cual se plantean una serie de pasos para la aplicación de los mismos que buscan proteger productos nacionales.

Por lo anterior surge la pregunta ¿Qué efectos han generado los contingentes arancelarios en la competitividad del sector arrocero colombiano?, cuyo planteamiento permitirá evaluar el efecto de estos sobre el sector mencionado dentro de la economía colombiana, en una situación de comercio internacional como lo es el TLC con Estados Unidos.

Para responder a la pregunta se plantearon tres objetivos específicos; en primera instancia caracterizar el sector arrocero colombiano, seguido de determinar el impacto de los contingentes arancelarios por el gobierno colombiano dentro del TLC con Estados Unidos y finalmente, examinar las medidas de competitividad aplicadas por el sector arrocero. Para lograr estos objetivos se optó por el uso de una metodología mixta que permitió generar información relevante para la investigación como también resultados pertinentes por medio del modelo de regresión simple que permitió relacionar las variables tomadas para el estudio.

Palabras Clave: Globalización, Contingentes arancelarios, Competitividad, Sector Arrocero

Clasificación JEL: F10, F13, F14, F15.

ABSTRACT

In Colombia, with trade liberalization 1991 tariff barriers that the country protected its economy without having generated a strategy of openness (Agosin & Ffrench-Davis, 1993) to deal with the import of foreign products were removed, which He resulted in the deterioration of the sector, and especially the rice sector has been the most credibility lost with a series of problems that brought the cereal price increases at the national and international levels (Torres, 2009).

On the other hand, by Decree 993 of May 5, 2012, was carried out the trade promotion agreement between Colombia and the United States, also known as NAFTA. In the specific case of the rice sector, an instruction of tariff quotas for the Trade Promotion Agreement with the United States (MINCOMERCIO, 2015), which raises a number of steps to implement them seeking to protect domestic products that was raised.

Therefore, the question arises: What effects have generated the tariff quotas in the competitiveness of Colombian rice sector approach? which will assess the effect of these on the said sector in the Colombian economy in a situation of international trade as it is the FTA with the United States.

To answer the question, we used three specific objectives; in the first instance was to characterize the Colombian rice sector, therefore determine the impact of the tariff quotas for the Colombian government in the FTA with the United States and finally examine the competitiveness measures implemented by the rice sector. To achieve these objectives, we used a mixed methodology to generate information relevant to the investigation as well as relevant results through simple regression model, which allows us to relate the variables necessary for the study and thus get the results appropriate to conclude and affirm the hypothesis that we have built.

Keywords: Globalization, tariff quotas, Competitiveness, Rice Sector

JEL Classification: F10, F13, F14, F15.

INTRODUCCIÓN

La globalización ha traído consigo una serie de efectos y transformaciones a nivel mundial en aspectos económicos, políticos, sociales y culturales; en el ámbito económico, esto ha llevado a que diferentes variables tales como los factores de producción, los medios de pago y las transferencias (de bienes, servicios y capital) hayan tenido un importante cambio que lleva a nuevos ajustes en las tecnologías de la información y en los sistemas productivos que han generado incentivos para mejorar la competitividad de las empresas inmersas en el mercado, ya sea en términos locales, regionales o internacionales (Vázquez, 2000).

Esta situación ha generado de igual manera incentivos para que países menos desarrollados opten por la apertura comercial de sus mercados, lo que repercute en el aumento de prácticas multilaterales que a su vez incentiva a las economías a generar un ambiente competitivo, de manera que las empresas de cada nación que deciden internacionalizarse, además de tener que competir con empresas a nivel nacional, tendrán que hacerlo también a nivel internacional (Gutiérrez, 2001); razón por la cual empiezan a incurrir en prácticas que en ocasiones son desleales como, según la OMC, el Dumping o las Subvenciones para un campo de acción ya sea nacional o internacional, perjudicando el desarrollo de actividades económicas de empresas situadas en países en vía de desarrollo, suponiendo que no todas las economías y empresas están preparadas para competir con industrias extranjeras, debido a su poco desarrollo tecnológico o su poca eficiencia productiva (Alvarez & Lizana, 1995) y que por ende puede suponer que la globalización ha cambiado el concepto de competitividad.

A partir de esto, se genera el interrogante ¿Qué efectos han generado los contingentes arancelarios en la competitividad del sector arrocero colombiano?, cuyo planteamiento permitirá evaluar el efecto de estos sobre el sector mencionado dentro de la economía colombiana, en una situación de comercio internacional como lo es el TLC con Estados Unidos.

De esta manera surge la idea de que los contingentes arancelarios pactados en el TLC con Estados Unidos para la importación de arroz han sido utilizados como medida de protección a la producción nacional, dejando de lado los incentivos para incrementar la competitividad

dentro de los sectores agrícolas del país, siendo esta la hipótesis planteada para el desarrollo de la monografía.

La investigación a realizar será de tipo mixta. En primer lugar, será analítica debido a que a partir de los datos obtenidos se determinará la aplicación generalizada que ha implementado el Gobierno Nacional Colombiano para incentivar procesos productivos competitivos en el sector de estudio, a modo de enfrentar el mercado internacional de forma efectiva. Finalmente se expresa que será cuantitativa, debido a que se utilizará un Análisis de Componentes Principales con el propósito de validar la relación que tienen las variables económicas definidas por el sector arrocero para aumentar la competitividad a partir de la ejecución de incentivos y mejoras en sus procesos de producción.

CAPÍTULO 1 **ANTECEDENTES**

El enfoque principal de esta monografía consiste en hacer un análisis de la competencia de las empresas en el comercio internacional y cómo algunos factores pueden incidir en este, uno de estos factores son los contingentes arancelarios, para ello se debe tener información apartada sobre lo que es la competencia de las empresas y sobre lo que se define como contingentes arancelarios para esquematizar esta investigación.

Es necesario traer a contexto el concepto de competencia, su definición y sus objetivos desde distintos autores y perspectivas, tanto teóricas como comerciales, además de los distintos enfoques que posee, por estas razones, se tuvo en cuenta uno de los artículos de la revista “*Suma de Negocios: Working Papers Vol. 2, No. 2*” de la Universidad Konrad Lorenz llamado “*Competitividad Internacional: Un Enfoque Empresarial*”. En esta investigación se tienen en cuenta las implicaciones que tiene la gestión empresarial en un contexto de globalización y clasificándola en competitividad *ex-ante*, el *perfil de internacionalización* y la competitividad *ex-post*, fundamentales para entender el concepto, para analizar las ventajas competitivas que se pueden generar y de qué manera se pueden generar, además de ver qué

dificultades podrían haber según el tipo de empresa, pero no para desarrollar puntualmente los objetivos de esta investigación. La competitividad está definida como la capacidad de una empresa o país de tener un mayor rendimiento en mercados extranjeros, ya sea a nivel nacional (definida como competitividad local) o internacional (definida como competitividad internacional), por ello, se hace necesario entender y conocer cuáles fueron las ventajas competitivas que se generaron para probar realmente que el bien puede competir en el mercado; para esto se tienen en cuenta factores de entorno, recursos del país de origen y del extranjero en conjunto con las capacidades de cada empresa; esto es lo denominado competitividad *ex-ante*. Luego, se encuentra el *perfil de internacionalización*, en donde se evalúan dichas destrezas y debilidades para identificar las verdaderas capacidades que cada empresa tiene para definir qué tan internacional puede llegar a ser¹. El nivel *ex-post* muestra finalmente los resultados de dichas empresas a nivel internacional, y puede ser medido por su participación en dichos mercados, sus niveles de crecimiento o el rendimiento obtenido por medio de inversión extranjera. Así pues, se tuvo en cuenta la definición de competitividad local y se incluyeron los términos *ex-ante*, *perfil de internacionalización* y *ex-post* para enfatizar en la producción local y evaluar sus procesos antes, durante y después de la producción para finalmente obtener la conclusión, basados en los resultados obtenidos.

En segundo lugar, teniendo una perspectiva más localizada, se citó el libro llamado “*La competitividad de la agricultura y de la industria alimentaria en el Mercosur y la Unión Europea en una perspectiva de liberalización comercial*”, publicado por la CEPAL en el año 2003; El artículo propone “*estimar las consecuencias de la liberalización del comercio agroalimentario entre el Mercosur y la UE*” (Mulder & Vialou, 2003), analizándose las políticas comerciales y los tipos de protección (arancelaria y no arancelaria) entre estos bloques económicos, permitiendo a los autores conocer aquellos productos que están más protegidos, generar estrategias para lograr una liberalización equitativa entre ambos mercados y finalmente proponer algunas recomendaciones para las economías en estudio, siendo este

¹ Véase en las conclusiones del documento mencionado (“*La competitividad de la agricultura y de la industria alimentaria en el Mercosur y la Unión Europea en una perspectiva de liberalización comercial*”), página 9.

último aspecto fundamental para esta monografía, ya que puede resultar útil si se comparan las situaciones dichas con las situaciones objetivas de la misma.

Para ser un poco más específicos, y teniendo en cuenta países del Caribe que tienen como objetivo mercados como el de la Unión Europea y Estados Unidos, se citó otro documento de la CEPAL llamado *“La competitividad agroalimentaria de los países de América Central y el Caribe en una perspectiva de liberalización comercial”*, publicado en el año 2003, que tiene como objetivo *“realizar un análisis de aspectos de la competitividad ex-post, de la especialización comercial, de la dinámica de los mercados importadores, de la identificación de los principales países competidores y de la protección comercial”* (Rodrigues & Torres, 2003) en la zona ya mencionada y en el sector agrícola, a pesar de que no se realiza un estudio al arroz, puede servir como guía metodológica para llevar a cabo los objetivos de esta monografía.

En busca de una contextualización clara y relevante para conocer aspectos históricos, culturales, políticos, y económicos en el ámbito Nacional, encontramos que en Colombia, existen estudios sobre competitividad, como el libro *“La competitividad de las Cadenas Agro productivas en Colombia; Análisis de su estructura y dinámica (1991 – 2004)”*, que brinda información del mismo tipo acerca de la Cadena del arroz, su importancia en el contexto nacional y mundial entre otros², que permite a su vez tener una idea clara hasta la fecha establecida del estudio sobre dicho producto, el cual es el que se tiene en cuenta para la elaboración de la monografía.

Ahora bien, teniendo un contenido más amplio y segmentado en varios aspectos acerca de la competitividad en el sector agrícola, se debe tener en cuenta otro concepto clave para el desarrollo del trabajo, que es el de los contingentes, dentro de la investigación se encontró un artículo relevante elaborado por la FAO denominado *“LAS NEGOCIACIONES COMERCIALES MULTILATERALES SOBRE LA AGRICULTURA - MANUAL DE*

² Véase en el libro *“La competitividad de las Cadenas Agro productivas en Colombia; Análisis de su estructura y dinámica (1991 – 2004)”* página 79.

REFERENCIA / Parte II: Acuerdo sobre la Agricultura”, que es un manual de referencia cuyo objetivo es “proveer información sobre los contingentes arancelarios: por qué fueron introducidos, qué consolidaciones fueron hechas, y cuál fue la experiencia con su utilización y administración” (Sharma & Pearce, 2000), cuyo módulo 5 es aquel que sirve como guía para esta monografía ya que describe los contingentes arancelarios, cómo se utilizan y en que situaciones. Según el documento, los contingentes arancelarios fueron establecidos como una forma adicional de mejorar el acceso a los exportadores dentro de los mercados nacionales, pero así mismo argumenta que no han sido de mucha utilidad debido a su poco uso dentro de los tratados, adicional a esto, expresa que cada país los asigna según lo tratado, lo que en algún momento llega a ser un problema si no se revisa previamente el mercado al cual se asignarán.

Por otra parte, vale la pena resaltar el trabajo de grado elaborado por Fernando Monroy y Felipe Moreno, estudiantes de la Universidad de La Salle nombrado “*Formulación de una estrategia de cobertura financiera para una empresa del sector arrocero colombiano: estudio de caso (2008 – 2013)*”, ya que gracias a este se logró encontrar información competente para el planteamiento, la descripción y la caracterización del sector arrocero colombiano, a pesar de que el objetivo de dicha monografía es diferente a los objetivos de esta; como su nombre lo indica, este consiste en formular una estrategia de cobertura financiera para empresas del sector arrocero en Colombia.

Adicionalmente, Germán Torres en su monografía de grado titulada “*Competitividad del sector arrocero colombiano durante el ATPDEA (Ley De Preferencias Arancelarias Andinas) y prospectiva frente al TLC con Estados Unidos*” (2009), describe en mayor escala ciertas características históricas y actuales del sector colombiano como también del estadounidense, recurso fundamental para el análisis prospectivo de la situación Colombiana frente al TLC con Estados Unidos, teniendo en cuenta información en documentos anteriormente mencionados.

Por consiguiente, el documento “*Política Comercial para el Arroz, Reporte Final*” (2013) elaborado por Juan Mauricio Ramírez, Daniel Gómez y Alejandro Becerra y presentado por Fedesarrollo, se tiene en cuenta como un antecedente debido a la riqueza en cuanto a información se trata. Este documento brinda información acerca de la política comercial, procesos de formación de precios, composición de la estructura de la cadena de valor, información acerca de importaciones y algunos antecedentes sobre el sector, lo que permitirá tener indicios sobre la situación nacional, la situación del país norteamericano y de esa manera analizar la brecha de competitividad que existe entre estos.

En lo que se refiere a los contingentes arancelarios, se tuvo en cuenta un documento elaborado por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo colombiano nombrado “Instructivo Contingentes Arancelarios para el Acuerdo de Promoción Comercial con EEUU”, en el cual se explica detalladamente qué son los contingentes y la modalidad de asignación frente a ciertos productos según el tipo de contingente. Un contingente se define entonces como un mecanismo arancelario utilizado dentro de las negociaciones de acuerdos comerciales para la protección de productos sensibles (MINCOMERCIO, 2015), este se establece en dos etapas: La primera es administrada por la aduana de cada país, donde se le brinda a las empresas el derecho a una porción de la cuota. Por otro lado está el Export Trading Certificate (ETC), en donde se subastan entre los ofertantes el derecho a tener porciones de las cuotas, lo que genera utilidades para proyectos del sector, para el caso de Estados Unidos. Por medio del Decreto 0728 de 2012 del Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, los contingentes son asignados para el arroz dentro del marco del acuerdo con el país norteamericano, y la DIAN es responsable de revisar las cantidades anuales que estarán libre de arancel para que no superen el contingente, que las mercancías cuentan con el certificado de asignación de cuota vigente y de aplicar el arancel a las mercancías que superen el contingente (MINCOMERCIO, 2015, pág. 3).

Finalmente, se cita el documento informativo emitido por la DIAN llamado “*Contingentes Arancelarios dentro del marco del TLC con Estados Unidos*”, que desarrolla un marco sobre la definición de contingentes arancelarios, la importancia de este para un TLC, los mecanismos utilizados para implementarlos y aquellos que fueron negociados con Estados Unidos, información relevante que permitió conocer de manera más cercana la realidad de los mismos dentro del sector arrocero y que permitió darle un marco específico a la investigación desde la parte arancelaria.

1.1 MARCO TEÓRICO.

El marco teórico de este trabajo busca mostrar y desarrollar las teorías tenidas en cuenta para el desarrollo del mismo, siendo estas las más pertinentes para llevar a cabo la investigación y que pueden dar norte a los planteamientos dados, para así lograr definir la pregunta problema y demás interrogantes.

1.1.1 TEORÍA DE LA COMPETITIVIDAD.

En la actualidad surgen distintos puntos de vista para explicar el modo de inserción de los países en contextos internacionales, existen múltiples definiciones que pretenden dar un significado a la competitividad por medio de la teoría de la competitividad sistémica; Klaus Esser, expresa cuatro niveles analíticos para entender el concepto de la competitividad: los niveles meta, macro, meso y micro.

En primer lugar, el nivel meta que tiene como objetivo la integración social que busca reformas económicas en la sociedad, que puede significar un enorme cambio para llevar a las empresas a responder eficazmente a los requerimientos de ajuste que así lo exija el mercado. En segundo lugar, el nivel macro lo que busca es fortalecer la cooperación y el diálogo para así canalizar las cualidades que posee cada país y a su vez desarrollar la capacidad necesaria para competir exitosamente en el mercado foráneo. El nivel meso revisa tres niveles: los *clusters* como potenciales para el desarrollo del sector, el desarrollo del entorno de los mismos

y el mejoramiento de las regiones en desarrollo donde surjan nuevos *clusters*. Finalmente, el nivel micro vela por mejorar y exigir a las empresas organización entre sí para hacer frente a competencia externa.

Así pues, de manera más concreta, el autor explica la importancia que tiene el entorno interno y externo de las empresas para la creación de competitividad. Esta teoría sustenta lo siguiente:

La competitividad internacional no se explica exclusivamente a nivel empresarial. Las empresas se hacen competitivas al cumplirse dos requisitos fundamentales: primero, estar sometidas a una presión de competencia que las obligue a desplegar esfuerzos sostenidos por mejorar sus productos y su eficiencia productiva; segundo, estar insertas en redes articuladas dentro de las cuales los esfuerzos de cada empresa se vean apoyados por toda una serie de externalidades, servicios e instituciones (Esser, Hillebraud, Messner, & Meyer, 1996, pág. 39).

La competitividad sistémica es una de las teorías que explica con más certeza cada aspecto relacionado con la competitividad, ya que le da ponderaciones a cada actor que interviene en los procesos económicos, sociales, políticos y administrativos, sin darle relevancia a las teorías que solo explican efectos del mercado y el Estado; esto explica que las empresas deben apostarle a la creación y agregación de valor, utilizando estrategias gerenciales apropiadas para generar bienestar en un ambiente de competencia, no solo a nivel nacional, sino también a nivel internacional, de manera tal que los niveles que abarquen estas compañías no sean netamente micro, sino también macro.

Por otro lado, en el documento “*Competitiveness: A Dangerous Obsession*” el economista Paul Krugman, explica que la competitividad está relacionada con la forma en que una nación compite con el resto de naciones ofreciendo mejores productos y servicios, en donde refuta también la idea de Porter en cuanto a que, el bienestar de un país se define en los mercados mundiales; Krugman (1993) dice que esta es una hipótesis mas no una verdad, debido a que argumenta que la apertura hacia mercados internacionales genera daños a los mercados nacionales, si estos no están debidamente especializados (tanto empresas como la economía en sí).

1.1.2 TEORÍA DE LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA (TRATADOS DE LIBRE COMERCIO).

En cuanto a las interacciones económicas, desde un plano macro, encontramos la teoría de la integración económica expuesta por el economista Bela Balassa, que explica que estas interacciones no son sucesos como tal de la economía, sino que es un proceso en el cual se muestran ciertas etapas: La Zona de Libre Comercio, La Unión Aduanera, El Mercado Común, La Unión Económica y la comunidad Económica (Balassa, 1964, pág. 191). Para esta investigación lo que se hizo fue tener en cuenta solo uno de los niveles propuestos por Balassa que es el de los Tratados de Libre Comercio, que es el único que nos interesa para la misma. Balassa define al TLC como una situación en la cual se busca ampliar el mercado de bienes y servicios entre los países que lo integran por medio de la reducción de aranceles y acuerdos en cuanto a servicios. Aclara que este nivel de comercio no representa una integración de nivel económico, político o territorial, simplemente se limita al comercio internacional.

Por otro lado, se tuvo en cuenta la definición de MINCOMERCIO (2004, pág. 5): “el tratado de libre comercio es un acuerdo mediante el cual dos o más países reglamentan de manera comprehensiva sus relaciones comerciales, con el fin de incrementar los flujos de comercio e inversión y, por esa vía, su nivel de desarrollo económico y social”. Se puede evidenciar que, a diferencia de la anterior definición, plantea una situación positiva para aquellos países que deciden pactar uno de estos tratados.

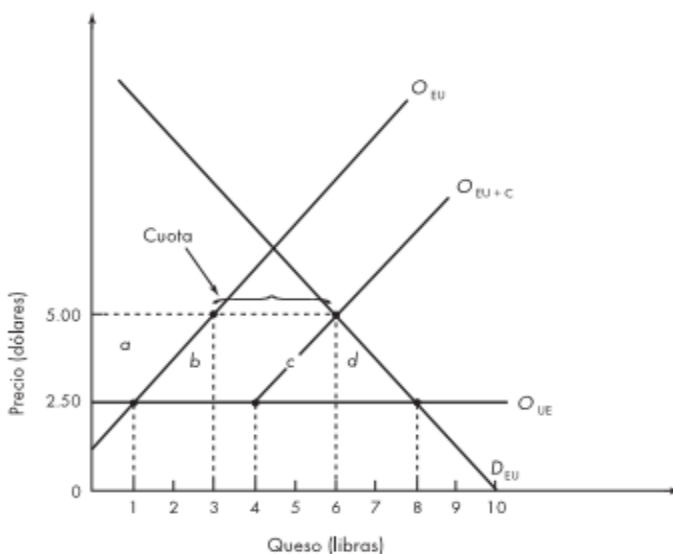
A su vez, se habla de tratado de libre comercio como “acuerdos contractuales establecidos entre dos o más países que se conceden mutuamente el acceso preferencial a un mercado, que incluye también a los productos sensibles” (UE, 2009), en donde la categoría “producto sensible” en el área de agricultura permite reafirmar la importancia de los bienes primarios dentro del comercio internacional y para este proyecto.

1.1.3 BARRERAS NO ARANCELARIAS AL COMERCIO.

Esta teoría de comercio internacional es aquella que abarca todas aquellas barreras impuestas por parte de los gobiernos para la protección de las economías pero que no tienen que ver con algún arancel, sino por medio de otros factores, para desarrollar esta teoría, se tuvo en cuenta el libro *Economía Internacional* de Robert J. Carbaugh, en cuyo capítulo 5 trata sobre las barreras anteriormente mencionadas.

Así pues, el autor brinda información relevante sobre lo que se denomina como cuota de importación, que también es denominado contingente, siendo esta una restricción física a la cantidad de un producto o varios que pueden importarse dentro de un periodo de tiempo específico (Carbaugh, 2009). Estas cuotas están administradas por medio de licencias de importación, donde se especifica la cantidad de volumen de importación permitido del cual no debe excederse, el gobierno puede vender estas licencias a empresas importadoras o bien pueden otorgarse a sus importadores “preferidos”, lo que puede llevar a prácticas como sobornos, debido a las preferencias que se puedan establecer que impidan una competencia leal entre empresas competidoras de un mismo sector.

Gráfica N° 1: Comercio y efectos sobre el bienestar luego del contingente



Fuente: *Economía Internacional* (pág. 152), Cengage Learning, México D.F, 2009

Como puede evidenciarse en la gráfica, en el momento en que la cuota es aplicada en una economía, esta hace que el bienestar de la economía se vea afectado por medio de los precios, ya que estos en el momento de la importación se elevan, lo que lleva a que exista una disminución en el excedente del consumidor y un desplazamiento en la oferta desde el punto en el cual el país se encuentra (E) hacia el punto en donde ya se aplicó el contingente (E+c) por lo que esta pérdida de bienestar genera impacto en la producción, el consumo y el ingreso percibido por los extranjeros. Esta información es relevante para esta investigación, debido a que permite conocer de manera más global el comportamiento del mercado luego de la implementación del contingente, teniendo en cuenta que esta investigación busca demostrar los impactos a la competitividad del sector, y se debe tener en cuenta que la competitividad se mide por factores como productividad, demanda e ingreso por parte de las empresas.

1.2. MARCO CONCEPTUAL

En el desarrollo de esta investigación es necesario conocer el significado de lo que es un contingente arancelario para entender su papel dentro de las negociaciones que se llevan a cabo en un entorno de comercio internacional, pero antes debe conocerse el significado de lo que es un arancel.

Según el libro “Economía Internacional” de Robert Carbaugh (Carbaugh, 1999), este es un impuesto aplicado a un bien cuando este cruza las fronteras de una nación, (es decir, para bienes de importación y exportación). Existen tres tipos de aranceles, y están definidos por la OMC como:

- Arancel ad valorem: Aquel que se calcula por medio de un porcentaje sobre el precio de la mercancía.
- Arancel específico: Aquel que se expresa en términos de una cantidad de dinero por unidad física de producto.
- Arancel compuesto: Es una combinación de arancel ad valorem y arancel específico.

Ahora bien, se pueden tener diferentes definiciones sobre lo que es un contingente arancelario. En primer lugar, según la OMC estos se definen como “Sistema de protección comercial mediante el cual un arancel más bajo es impuesto sobre la importación de cantidades específicas de una mercancía dada y un arancel mayor se impone a las importaciones que exceden esas cantidades. El tamaño de la cuota es normalmente definido por el gobierno sobre una base periódica, por ejemplo, anualmente” (SICE, 2015).

Por otro lado, según el Glosario básico del Centro de Análisis Estratégico para la Agricultura (CAESPA) del Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA)³, un contingente o cuota se define como un instrumento de comercio exterior para limitar las

³ El mismo glosario aclara que se utilizaron otras fuentes de información como lo son la OMC, el CCI, la FAO, la OMS, entre otros.

cantidades que un país deberá importar o exportar de un determinado producto; estos se administran por medio de las licencias de importación o de exportación. Por otra parte, se define contingente arancelario como “la aplicación de un tipo arancelario más bajo para una cantidad específica de un bien importado”, explicando que “cuando un país desea importar sobrepasando dicha cantidad, puede hacerlo, pero deberá pagar una tarifa más elevada” (CAESPA, 2012).

Finalmente, se definen los contingentes de exportación e importación como los límites máximos que un gobierno impone sobre el valor o el volumen de las ventas de determinados productos que son para la exportación e importación respectivamente, pero la OMC prohíbe este tipo de mecanismos.

Daniel Trefler estima que el efecto de la reducción de los aranceles y las barreras no arancelarias, generará un aumento en la intensidad del *lobby*⁴ para la protección de industrias susceptibles dentro de las que compiten con las exportaciones (Trefler, 1993). De esta manera se ve reflejada la importancia de darle un impulso a la producción nacional sin dejar de lado las medidas arancelarias aplicadas a ciertos productos, además se puede identificar la necesidad de evaluar el impacto de la adopción de barreras no arancelarias que afecten de algún modo la actividad de sectores industriales de las economías.

Gregory Mankiw en su libro Principios de economía, explicó que estas medidas surgen de igual manera como barreras al comercio debido a que el contingente arancelario genera un incremento en los precios, que luego restringe el comercio y finalmente provoca pérdidas irreversibles de eficiencia (Mankiw, 2007). De esta manera, podemos contrastar esa pérdida de eficiencia con bajos niveles de competitividad dentro de la economía en sectores específicos, para que así pueda ser evaluada la aplicación de estas medidas en procesos de integración económica.

⁴ Un Lobby es un grupo o colectivo de presión con intereses comunes, que realiza acciones dirigidas a influir en las tomas de decisiones de las Administraciones Públicas favorables a los intereses de su sector concreto de la sociedad.

Para definir el concepto de competitividad, en un marco internacional, es importante revisar la literatura “Competitividad Internacional: Un Enfoque Empresarial” (Serrano, 2013), donde se define como “*la capacidad que tiene una empresa para lograr un mayor y mejor rendimiento sobre sus competidores en los mercados extranjeros y preservar así las condiciones que sustentan sus rendimientos actuales y futuros.*” (Como se cita en Serrano, 2013, pág. 2) Se clasifica la competitividad en tres partes: la competitividad *ex – ante*, que se define como la fuente de la competitividad, revisando factores como entorno, recursos del país de origen y del país extranjero de la empresa en conjunto con sus capacidades internas, el *perfil de internacionalización* definido como un indicador que muestra que tan internacional es una empresa, y la competitividad *ex –post* que se describe como los resultados de los rendimientos internacionales de una empresa. (Serrano, 2013, págs. 2, 3)

1.2.1 Definición de los contingentes arancelarios aplicados al sector arrocero.

A partir de la firma del TLC con Estados Unidos, se pactaron los mecanismos por los cuales se definirían y administrarían los contingentes arancelarios para el arroz en Colombia, inicialmente se aplicó el principio de “Primer llegado, primer servido”, que es dirigido por la aduana de cada país (Colombia y Estados Unidos), en el caso de Colombia la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, en donde la asignación de cupos de contingentes inicia el 1° de Enero de cada año, fecha a partir de la cual se le otorga a las empresas el derecho a una porción de la cuota, basado en el orden en que se acepte la declaración de importación.

“Export Trading Certificate (ETC)”, que se refiere a la subasta realizada por asociaciones gremiales de ambos países. Allí se expone entre los ofertantes el derecho a tener porciones de las cuotas; a raíz de esta actividad se generan utilidades que son aplicadas a proyectos dirigidos el sector. Al ser subastada la cuota, el arroz entrará a Colombia libre de arancel mientras que las importaciones fuera del contingente deberán pagar un arancel del 80% hasta finales del año 2017. El volumen de la cuota aumentará cada año hasta llegar a 166.957 TM (Toneladas métricas) en 2029, antes de ser eliminado en 2030.

El contingente se asigna a los oferentes que presenten el precio más alto por tonelada métrica hasta que la cantidad total de la cuota disponible en la subasta se haya otorgado.

Por otra parte, se debe mencionar que luego de las medidas de protección no arancelaria, ha existido un aumento del contrabando en las zonas fronterizas del país (FEDESARROLLO, 2013, Pág. 30), que ha obligado al gobierno colombiano a tomar medidas como la restricción del ingreso del bien desde Venezuela, y un contingente arancelario a países miembros de la Comunidad Andina que limitan con las fronteras colombianas. Dicha imposición hasta la fecha no ha logrado mitigar el problema, sino por el contrario lo ha empeorado, haciendo que países como Ecuador, Perú y Bolivia acudan al Tribunal de Justicia Andino para denunciar los altos gravámenes arancelarios impuestos por Colombia (5% de gravamen adicional a productos del agro), perjudicando así las relaciones comerciales con los mencionados países vecinos.

CAPÍTULO 2

METODOLOGÍA

2.1 METODOLOGÍA APLICADA

La investigación a realizar será de tipo mixta. En primer lugar, será analítica debido a que a partir de los datos obtenidos se determinará la aplicación generalizada de contingentes arancelarios que ha implementado el Gobierno Nacional Colombiano para incentivar procesos productivos y competitivos en el sector de estudio, a modo de enfrentar el mercado internacional de forma efectiva. En segundo lugar, será cuantitativa, debido a que se utilizará un Análisis de Componentes Principales con el propósito de validar la relación que tienen las variables económicas definidas por el sector arrocero para aumentar la competitividad a partir de la ejecución de incentivos y mejoras en sus procesos de producción.

Para lograr dar resultado al objetivo general planteado en esta investigación, se lleva a cabo tres objetivos específicos:

Para la primera fase de la investigación, se utilizará una metodología analítica, donde se recolectará información de organizaciones nacionales e internacionales como el Banco Central, Banco Mundial, Banco Interamericano, Pacto Mundial, la Comisión Europea, Ministerio de Comercio, Industria y turismo, entre otros, comparando los diferentes enfoques para poder realizar una identificación del sector y poder definir en qué etapa del proceso productivo del arroz se va a evaluar la competitividad.

En cuanto a la segunda fase, se realizará una metodología analítica y cuantitativa, por medio del estudio de información secundaria recopilada por la Asociación Nacional de Empresarios de Colombia (ANDI), la Corporación para la Investigación Socioeconómica y Tecnológica de Colombia (CINSET) y Confecámaras, y el Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE), con el fin de describir las variables económicas, de infraestructura y competitividad que se implementan en los sectores productivos del país.

Por medio de un Análisis de Componentes Principales (ACP), se mostrará la relación existente entre variables económicas que determinen la competitividad del sector arrocero colombiano, además se mostrará la correlación que existe entre las variables y los contingentes aplicados. Dicho análisis permite llevar a cabo este estudio dada la existencia de variables que se definirán a lo largo de la investigación.

Para la tercera fase de la investigación, se empleará una metodología analítica, desarrollando análisis de estadísticas del sector e información terciaria, para determinar si la aplicación de contingentes arancelarios influye en la competitividad del sector arrocero en Colombia.

2.2. Revisión bibliográfica.

Dentro del proyecto de contingentes arancelarios, encontramos que es importante hacer una revisión enfocada a los autores que definen el comercio como pilar de una economía, ya que de esta manera se evaluarán las partes importantes dentro de este gran conjunto, ponderando los sectores económicos, dando un valor importante a la investigación y un punto determinante a la línea que se quiere establecer para las futuras propuestas académicas.

En principio, realizamos un estudio del arte de los contingentes arancelarios al ser este el tema más fuerte dentro de la investigación brindando un sentido analítico al tema, que de esta manera otorga una visión específica dentro del contexto económico al cual se quiere llevar.

En segundo lugar, se pretende aplicar la literatura económica internacional que le da orden a la importancia de los acuerdos y tratados internacionales de comercio que de alguna manera fortalecen el argumento planteado como hipótesis en cuanto a la competitividad, es un tema en el cual los creadores de estos textos, aplican bases teóricas que pretenden exponer una idea bajo ciertos lineamientos establecidos.

Por último, en el tema de competitividad definimos dos escenarios, el primero un ambiente teórico-práctico, en el cual los autores plantean ciertas tesis y de manera puntual las comprueban, eso hace que el efecto de este estudio esté dado por resultados y argumentos

fundamentados. El segundo escenario es el de las nuevas prácticas comerciales de competitividad que trascienden el concepto a la realidad y valoran de manera positiva la implementación de acciones en pro a sectores afectados por movimientos en el mercado.

2.3. Análisis de Componentes Principales (ACP)

El objetivo principal de esta investigación es evaluar el efecto de los contingentes arancelarios en la competitividad de un sector, para esto, se aplicó una herramienta cuantitativa denominada Análisis de Componentes Principales, que identifica la relación que existe entre una variable dependiente (Contingentes) con otras variables y está determinada por el comportamiento de cada una de ellas en un sector específico.

Este procedimiento de análisis estadístico fue propuesto por el matemático inglés Karl Pearson a finales de 1901, a partir de su promoción del Análisis Multivariante, el catedrático propuso un método llamado Análisis de Componentes Principales, esta técnica reduce la dimensión de una cantidad extensa de variables y refleja la relación que tienen entre sí. (Gallego, 2003)

En principio, se crea una matriz de datos que permite transformar el conjunto de variables anteriormente mencionado, esto para estudiar la relación que se presenta entre los datos y mostrar la similitud que existe entre ellos; dicho proceso es denominado: “Conjunto de componentes principales”. Este análisis permite llevar a cabo el estudio, dado que cumple con la existencia de variables obtenidas a lo largo del levantamiento de información previamente mencionado para cuantificar el resultado y determinar la existencia de una relación significativa entre los mismos.

Habitualmente, se calculan los componentes sobre variables originales en valores estándar, es decir, variables con media 0 y varianza 1. Esto conlleva a seleccionar los componentes principales de la matriz de correlaciones, con lo que la variabilidad total (la traza) es igual al número total de variables que hay en la muestra.

2.3.1 Datos utilizados.

Para el desarrollo del Análisis de Componentes Principales fue necesario la recolección de los datos financieros y económicos del sector. En lo que se refiere a los datos para la caracterización del sector: Importaciones, Exportaciones, Consumo Nacional de Arroz e Ingresos del Sector, fueron tomados de fuentes como FEDEARROZ, AGRONET y DANE, todos estos datos recolectados tienen una periodicidad anual desde el año 2012 hasta el año 2015.

La información correspondiente los históricos del Costo de producción Colombiano y del Costo de producción Estadounidense del arroz fueron tomados de FEDEARROZ y el Departamento de Agricultura de Estados Unidos respectivamente; el primero está dado en pesos colombiano por tonelada y el segundo es el promedio de los precios internacionales del dólar, medido en pesos a través de la conversión al promedio de la TRM extraído del Banco de la República de Colombia, en este caso resultó en un valor de dos mil ciento dos pesos con cuarenta y cuatro centavos (\$2.102,44).

TABLA 1. Variables para la aplicación del ACP en SPSS (pesos colombianos (\$COP))

	<i>Contingentes</i>	<i>Producción</i>	<i>Costo de Producción</i>	<i>Importaciones</i>
2012	\$ 192.016	\$ 1.921.837	\$ 5.050.129	\$ 154.719.205.922
2013	\$ 362.187	\$ 1.925.687	\$ 5.118.252	\$ 246.258.549.453
2014	\$ 656.193	\$ 1.719.118	\$ 5.229.896	\$ 143.949.135.773
2015	\$ 664.098	\$ 1.855.547	\$ 5.132.759	\$ 289.185.564.693

Fuente: Elaboración propia. Datos obtenidos de: Fedearroz 2016 y Col-Rice 2016.

Como se muestra en la Tabla 1, los Contingentes Arancelarios son tomados como la variable dependiente; La Producción, el Costo de Producción y las Importaciones serán las variables independientes que explicarán el comportamiento que vamos a analizar. Se utilizan datos de 2012 a 2015 debido a que se tendrán en cuenta valores desde el año en el cual el TLC entro en vigencia.

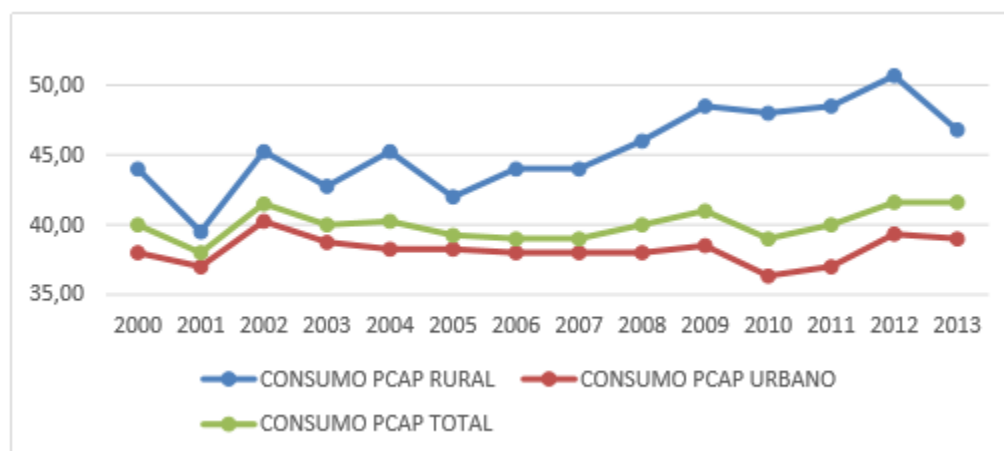
CAPÍTULO 3

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

3.1 CARACTERIZACIÓN DEL SECTOR

El sector arrocero colombiano, ha sido nominado como uno de los sectores más importantes del sector agropecuario si se tiene en cuenta su consumo, su aporte a la alimentación de las familias colombianas, el empleo que genera en el campo y el comercio internacional, ya que para el 2012 generó por un lado 71 mil empleos directos y cerca de 270 mil sumando los indirectos, y por otro fue el segundo cultivo transitorio con mayor área cosechada (511 mil hectáreas), que lo hizo el tercer cultivo con mayor rendimiento de su categoría (FINAGRO, 2014), lo que repercutió en desarrollo en infraestructura y aumento en el consumo nacional, sobre todo a nivel rural como se puede evidenciar en la gráfica N° 2:

Gráfica N° 2: Consumo nacional de arroz (kilogramos)



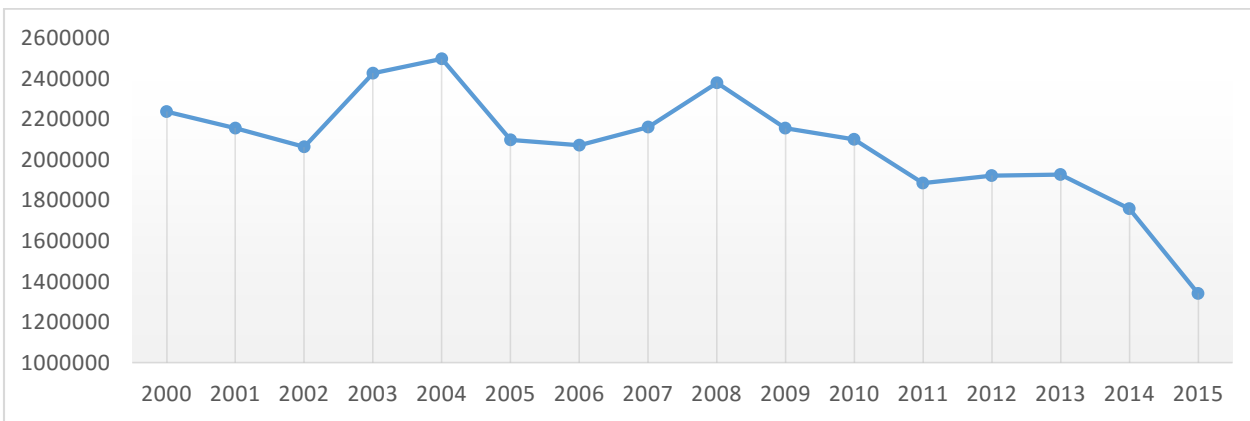
Fuente: Monroy y Moreno (2014), datos obtenidos de Fedearroz (2014)

A pesar de esto, existen varios contrastes y situaciones que, a pesar de ser esta una afirmación válida para la descripción del sector, podrían argumentar que desde la apertura comercial de 1990 han surgido diversos problemas que han desacelerado el desarrollo y la competitividad del mismo.

Desde principios de los noventa, los precios internacionales tanto de dicho sector como de otros sectores agro se encontraban en vía descendente, incluso llegando a tasas de crecimiento negativas del -2.0% (Ocampo & Perry, 1995) y que coincidieron con la apertura de la economía colombiana a mercados foráneos, el creciente aumento de las exportaciones y con la modificación de la política de precios que había sido implementada tiempo atrás. Factores como el clima, proteccionismo hacia el sector y violencia también fueron incidentes en dicha problemática. Gracias a esto, el desempeño del sector se vio profundamente afectado, teniendo en cuenta que para esta situación eran crecientes los cultivos de palma africana, plátano, banano, caña de azúcar entre otros, que para ese entonces representaba una reducción del 6.1% de tierras destinadas para el cultivo, que repercutía en una reducción en la producción de otro tipo de cultivos dentro de ellos el arroz en un 3.7% a nivel de hectáreas, que conlleva a una crisis sectorial para cultivos transitorios (como lo es el arroz) y así mismo conlleva a una desaceleración en la producción del mismo como se mencionaba anteriormente, ya sea por el paro completo de su cultivo o por la reducción de tierras para la misma actividad.

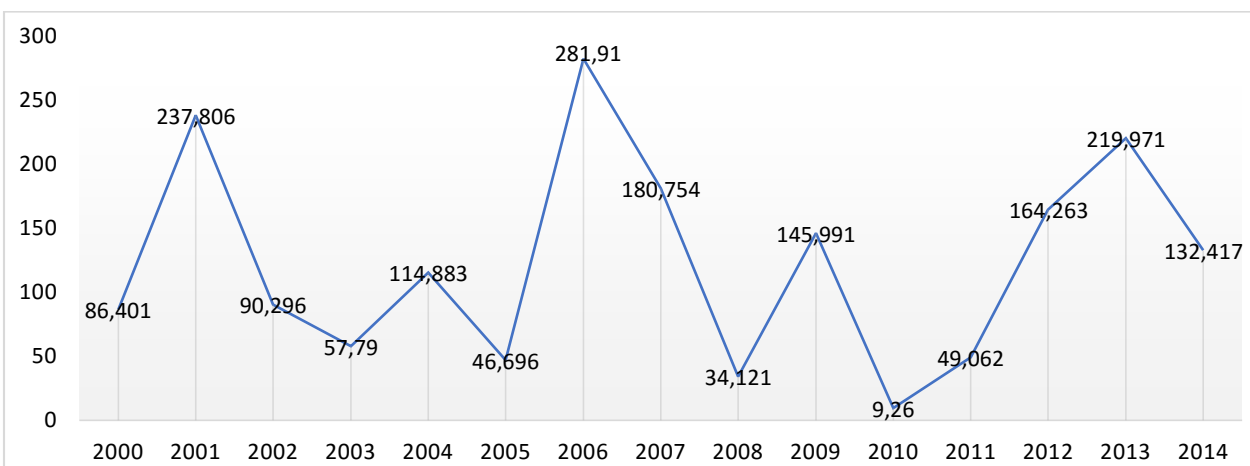
A partir de la fecha y hasta principios del siglo XXI, hubo un descenso en la producción de compañías arroceras que para dicha fecha eran fuertes competidoras dentro del país, lo que llevo a mantener un déficit constante hasta el día de hoy, en el cual se ha optado cada vez más por la importación del cereal (Torres, 2009) y se puede evidenciar en las siguientes gráficas:

Gráfica N° 3: Producción de Arroz Paddy en Colombia (Toneladas):



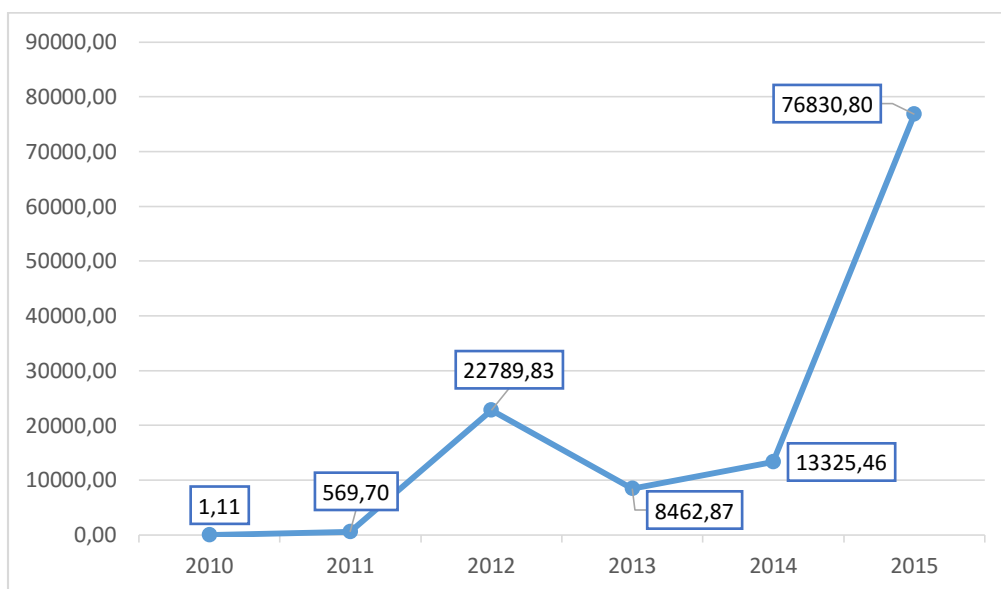
Fuente: Elaboración propia con datos recuperados de Fedearroz (2016)

Gráfica N° 4: Importación de Arroz Paddy a Colombia desde el resto del mundo (Toneladas).



Fuente: Elaboración propia con datos recuperados de Fedearroz (2016)

Gráfica N° 5: Importación de Arroz Paddy a Colombia desde Estados Unidos (Toneladas).



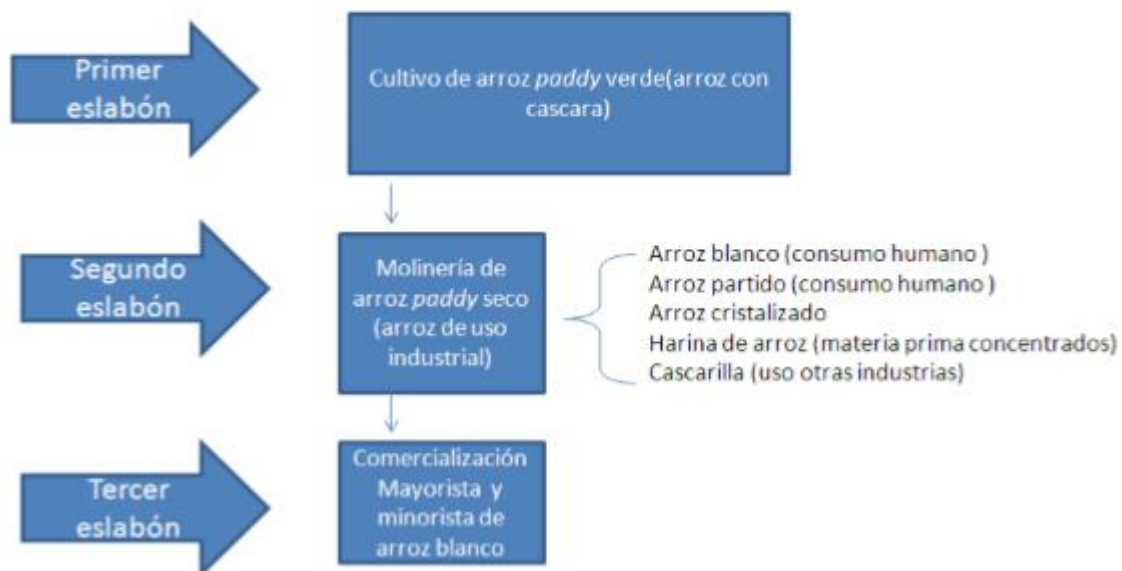
Fuente: Elaboración propia con datos recuperados de AGRONET (2016)

Esta situación es interesante debido al comportamiento de las importaciones y la producción del sector; se evidencia que desde el año 2010 existe un crecimiento en la importación de arroz paddy desde el extranjero, sobre todo en el 2013 con una de las cifras de importación más altas dentro de la sección de estudio (219.971 toneladas) y una disminución en la producción en toneladas del mismo bien en el mismo año, lo que hace suponer que Colombia está desincentivando la producción local y está prefiriendo importar el bien del extranjero.

La gráfica 5 explica la cantidad de arroz importado desde Estados Unidos. Es importante resaltar que su comportamiento desde la vigencia del TLC mencionado ha tenido un crecimiento constante, similar al crecimiento de las importaciones desde el resto del mundo partiendo desde el año 2010. Esto podría generar un importante cuestionamiento acerca de la efectividad de las barreras no arancelarias aplicadas al sector.

Ahora bien, después de tener una generalización histórica sobre el tema, vale la pena resaltar las características fundamentales del sector, y para ello se muestra la siguiente gráfica:

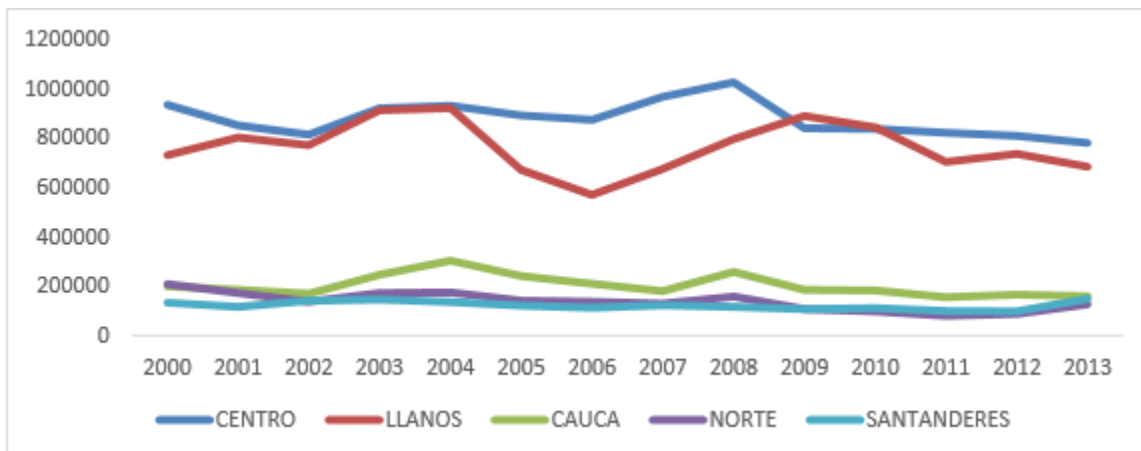
Gráfica N° 6: Eslabones de la cadena de Arroz Paddy en Colombia



Fuente: Fedearroz (2013), datos tomados de AgroCADENAS

Según Fedesarrollo (2013), la producción de arroz en Colombia se divide en tres eslabones: el cultivo, la molinería y la comercialización, como componentes fundamentales de la cadena productiva del sector. Estos procesos se llevan a cabo para la transformación final de la materia prima hasta el producto terminado, que a su vez es comercializado y dispuesto para el consumo humano, y segmentado por regiones, así como se muestra en la Gráfica N°6:

Gráfica N° 7: Producción de arroz por zona geográfica



Fuente: Monroy y Moreno (2014), datos obtenidos de Fedearroz (2014)

Como se evidencia en la Gráfica N° 6, la mayor concentración de producción de arroz paddy en Colombia se encuentra en la zona centro y en los llanos del país, que comprenden alrededor del 78% de la producción total según Monroy y Moreno (2014), seguido de una producción menor en el Cauca, la región norte y los Santanderes, manteniendo una tendencia lineal en cuanto a capacidad productiva desde principios de siglo.

Ahora bien, es importante mostrar que la cantidad de terreno empleado para la siembra de arroz es significativa dentro del territorio colombiano, distribuido a lo largo de las regiones presentadas en la Gráfica N°7. Se evidencia en la siguiente tabla:

Tabla N° 2: Área sembrada por departamento Año 2014.

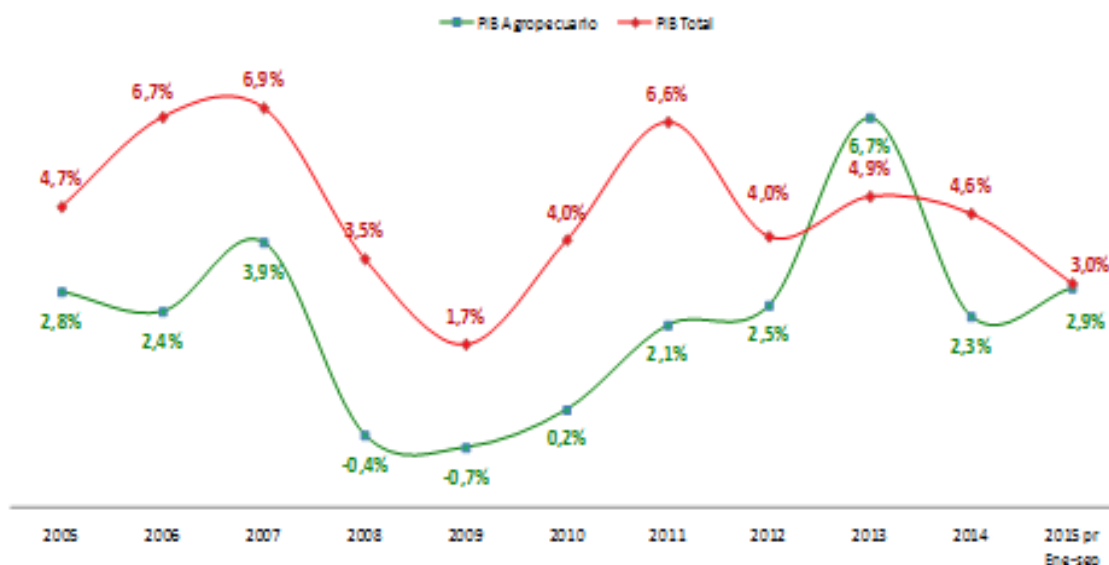
Departamento	Municipio	Área sembrada (ha)
Total general		123.135
Cundinamarca	Paratebueno	145
Meta	Villavicencio	1.374
	Cabuyaro	3.090
	Castilla la Nueva	291
	Cumaral	897
	El Castillo	364
	Fuente de Oro	8.073
	Granada	2.044
	Puerto Concordia	888
	Puerto Lopez	5.654
	Puerto Lleras	996
	Puerto rico	232
	Restrepo	1.011
	San Carlos de Guaroa	521
	San Juan de Arama	156
	San Martín	436
	Vista Hermosa	2.023
Otros municipios ¹	3.035	
Arauca	Arauca	6.377
	Araucuita	1.504
	Tame	1.113
Casanare	Yopal	6.672
	Aguazul	3.297
	Maní	7.339
	Nunchia	12.524
	Orocue	1.645
	Paz de Ariporo	10.530
	Pore	699
	San Luis de Palenque	15.669
	Tauramena	6.539
	Trinidad	12.775
	Villanueva	2.941
	Otros municipios ²	698

Fuente: Recuperado de la DIAN (2014)

3.2 Efectos de los contingentes arancelarios en la competitividad del sector arrocero colombiano.

A lo largo de la investigación, se encontró que el sector arrocero cuenta con importantes productores de arroz dentro de Colombia, distribuidos en diferentes regiones del país y donde la siembra y molinería del bien hacen parte principal del proceso productivo de dichas empresas. Dentro de estas se puede encontrar a Florhuila, Molino ROA y Diana.

Gráfica N° 8: Tasa de crecimiento del PIB total y del PIB agropecuario



Fuente: DANE. Elaboró: SAC, Departamento Económico

Como se muestra en la anterior gráfica, el aporte que tenía normalmente el sector agrícola al PIB Total, tiene una serie de caídas dentro del periodo 2007 y 2012, que explica el auge de la apertura comercial del país, no solamente en una escala de valores relacionados con el TLC sino con el proceso comercial con el resto del mundo, en donde se evidencia la poca estabilidad de ambos indicadores desde el año 2005.

Gráfica N° 9: Balanza Comercial Anual Colombiana. (Millones de dólares).



Fuente: Elaboración propia, datos obtenidos de DIAN y DANE (2016)

En la anterior gráfica, se muestra el déficit que ha tenido la balanza comercial colombiana, a partir de un proceso de expansión comercial, que inició aproximadamente a principios del año 2000, mediante una adaptación de los sectores comerciales nacionales, se vino dando un fuerte movimiento en las exportaciones e importaciones del país.

3.2.1 Aplicación de la Metodología y generación de Resultados

Se dispone de una muestra anual de Contingentes Arancelarios aplicados al Arroz desde el año en el que entró en vigencia el TLC con Estados Unidos en Colombia, es decir: 2012, 2013, 2014 y 2015. Se toman estos años como hitos dentro del proceso comercial que se da entre estos países. Es importante tener en cuenta que en el momento en el que se da la entrada en vigencia del TLC, Colombia no experimentó un efecto directo sobre cada uno de sus sectores comerciales, explícitamente refiriéndonos al sector arrocero, este efecto se evidencia partir del año 2013, es decir, un año después, como ya se ha mostrado en gráficas anteriores (Ver gráfica 7 y 8)

A partir de este análisis, se opta por tomar y medir las siguientes variables⁵:

1. Producción (ver gráfica n° 6, página 28)
2. Costos de Producción (ver gráfica n° 9, página 35)
3. Importaciones (ver Tabla N° 1, página 24)

En principio lo que se pretende investigar es la relación entre la aplicación de contingentes arancelarios al arroz y el resto de variables, aunque para eliminar relaciones entre las variables se emplea un análisis de componentes principales.

Se realiza un análisis de componentes principales sobre todas las variables sobre los Contingentes Arancelarios, con el fin de encontrar la relación que existe dentro de los procesos productivos, los Costes de Producción y las Importaciones de arroz relacionada al valor de los Contingentes aplicados en el TLC mencionado a lo largo del documento (Los contingentes serían el valor X requerido para hacer la aproximación).

Se obtienen los componentes principales a partir de la matriz de correlaciones para emplear las mismas escalas en todas las variables. Los primeros tres componentes tienen todas varianzas mayores que 1 y entre los tres recogen el 68 % de la varianza de las variables originales.

⁵ Las gráficas de cada una de las variables muestran series históricas y comparativas que permiten referenciar el comportamiento de las mismas, para tener referencias y así poder comparar la situación antes y después de la firma del TLC entre Colombia y Estados Unidos.

Varianza total explicada

Componente	Autovalores iniciales			Sumas de las saturaciones al cuadrado de la extracción		
	Total	% de la varianza	% acumulado	Total	% de la varianza	% acumulado
1. Producción	2,058	68,616	68,616	2,058	68,616	68,616
2. Costo de Producción	,894	29,786	98,403			
3. Importaciones	,048	1,597	100,000			

Método de extracción: Análisis de Componentes principales.

En la matriz de correlaciones, se muestra la relación que existe entre las tres variables. Evidentemente podemos ver que los Costos de Producción y la Producción tiene una relación inversamente proporcional ya que, a mayor coste, menor producción. Además, se observa que las importaciones tienen una relación significativa con la producción de arroz.

Matriz de correlaciones

		Producción	Costo de Producción	Importaciones
Correlación	Producción	1,000	-,921	,386
	Costo de Producción	-,921	1,000	-,151
	Importaciones	,386	-,151	1,000
Sig. (Unilateral)	Producción		,040	,307
	Costo de Producción	,040		,424
	Importaciones	,307	,424	

a. Determinante = .088

Para poder entender la Matriz de Correlaciones es importante tener en cuenta que el valor que demuestra una relación significativa entre variables será 1. A partir de esto podemos ver que la relación entre el Coste de producción con la producción neta tiene como resultado una

relación negativa en un $-0,921$ esto quiere decir que, a mayor Costo de Producción, menor producción.

Matriz de componentes

	Componente (resultado)
	1
1. Producción	,982
2. Costo de Producción	-,924
3. Importaciones	,490

Método de extracción: Análisis de componentes principales.

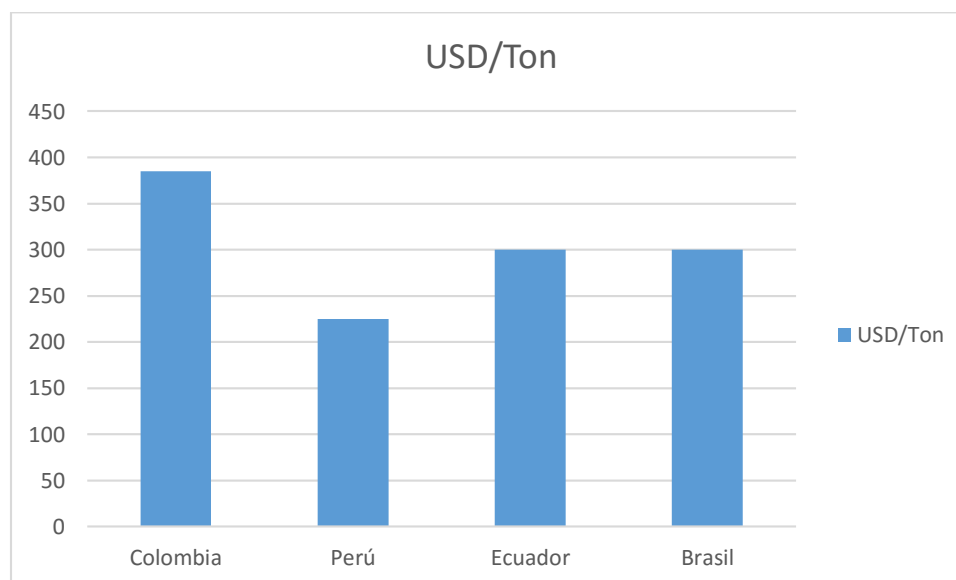
La matriz de componentes nos muestra que los datos se concentran en un gran grupo, es decir el Componente 1 demuestra que la producción, con un valor de $0,982$ (siendo este el más cercano a 1), evidencia la relación que tiene con el valor de los Contingentes aplicados al arroz en el TLC en estudio, ya que el contingente al no ser un componente, es la variable principal que se tiene en cuenta y que se utiliza para hacer la aproximación de los otros componentes, notándose nuevamente que la producción es el valor más cercano. El costo de producción arroja un valor de $-0,924$, esto quiere decir que se presenta una relación inversa con el componente 1, lo que hace que esta variable no explique el comportamiento del grupo principal. Por último, las importaciones demuestran el valor más bajo dentro del componente extraído, esto que no quiere decir que los valores de importación no estén relacionados con la aplicación de contingentes arancelarios.

3.2.2 Análisis de datos obtenidos y resultados.

Tras la aplicación de contingentes arancelarios al arroz como producto primario en la economía colombiana, se ve reflejado el hecho de que el mercado colombiano paga uno de los precios más altos de Latinoamérica por cada tonelada de arroz; esto conlleva a que las subastas como muestra del contingente aplicado, sea de mayor precio.

A comparación de economías similares como la de Ecuador y Perú, Colombia tiene mayores costes en producción (Gráfica 9), lo que limita al sector y la producción neta del gremio. Además, una de las principales causas de que el sector no sea competitivo se explica en la poca capacidad operativa de las productoras de arroz del país, de la mano del sistema de riego que implementan en algunos departamentos, ya que este no es eficaz (Torres, 2009).

Gráfica N° 10: Comparativo Costos de Producción de arroz por país (USD / TON).



Fuente: Elaboración propia, datos obtenidos de Fedearroz (2015)

Como se vio explicado en el ítem anterior, la relación entre el Coste de producción alto, la producción neta y el valor de las importaciones, es necesario tener en cuenta las estrategias que el Gobierno Nacional aplica para sectores vulnerables como el Arrocero, ya que la promoción de subsidios y Contingentes en forma de subastas crea una brecha aún más grande en la economía, solo algunas grandes Multinacionales tienen la capacidad para proponer en estas ofertas comerciales.

Este proceso no es importante únicamente para evaluar la relación que existe entre estas variables económicas, sino también para determinar un correcto análisis estadístico, esto se explica, mediante una correcta elección de las variables para poder calcular la magnitud en la que se ve influenciada cada una de ellas.

Los Contingentes Arancelarios en Colombia y específicamente en el TLC con Estados Unidos se asignan por un sistema de subasta abierta y pública. Mediante estas medidas el sector arrocero disminuye su intervención dentro del mercado internacional y además genera un rezago en el eslabón productivo, explicado principalmente por los altos costos de producción. En un país como Colombia el efecto del cambio climático y la poca industrialización retrasa procesos, lo que resulta en un bajo crecimiento competitivo dentro varios sectores económicos.

Como se vio reflejado en el Capítulo 3.2.1 “Aplicación de la Metodología y generación de Resultados”, al encontrarse una relación con el Costo de Producción del arroz y el valor de los Contingentes Arancelarios aplicados, se puede llegar a la conclusión de que la poca capacidad productiva del sector, junto con el establecimiento de barreras no arancelarias como las expuestas a lo largo del documento crean una brecha entre los bajos incentivos Gubernamentales y la protección de sectores de la economías expuestos a procesos de internacionalización. De esta manera, se afectan estrategias competitivas implementadas para evitar la amenaza de entrada de nuevos competidores⁶, ya que a partir de estas barreras el

⁶ La amenaza de entrada de nuevos competidores en un sector depende de las barreras para el ingreso que se encuentren vigentes, aunadas a la reacción de los competidores existentes que debe esperar el que

proceso de inserción en diferentes mercados genera esfuerzos en precios de los productos y estándares de calidad. De esta manera, el sector arrocero en Colombia, presenta un rezago en sus procesos que generan Costos más altos de producción y lo que resulta afectando el precio total del producto.

3.3 Conclusiones y recomendaciones

En principio la competitividad del sector arrocero en el país debe generar dos líneas como valor agregado; por una parte, lograr incrementos significativos de productividad, para ello, en los próximos años es primordial incrementar el uso de semilla que sea capaz de adaptarse al inminente cambio climático. Por otro lado, la reducción de los costos de producción por tonelada de arroz debe ser el pilar de los esfuerzos de las empresas del sector, esto se logra, mediante la reducción de las cantidades de semilla sembradas por hectárea, la implementación de agricultura de precisión soportada con análisis de suelos y reducción en el uso de fertilizantes, ya que esto disminuye la calidad del producto, como también de agroquímicos con la aplicación del manejo integrado de cultivo. Estas actividades son aplicables por agricultores en el mediano plazo y tendrá efectos positivos sobre su competitividad y rentabilidad.

A través de la investigación y consulta que se realizó en esta investigación con el señor Ricardo Sánchez, asistente de investigaciones de Fedearroz, se encontró que a pesar de que el sector en estudio presenta un importante impulso dentro de la economía, también se encuentra rezagado por la falta de inversión para tecnología, además relaciona que una de las problemáticas que afectan la competitividad del sector se evidencia en el proceso productivo arrocero, en el eslabón primario, es decir en el cultivo del arroz, desde la siembra hasta la

ingresa, algunas veces las empresas logran ingresar fácilmente a una industria cuando cuentan con productos de una calidad superior al de los existentes, precios más bajos (Porter, 2009)

cosecha, esto no significa que no se requiera una mayor tecnificación de molinería como se menciona anteriormente.

Así mismo, explica que las subastas de los contingentes son un método de recaudo de recursos para realizar inversiones en el sector, en busca de mejorar la posición de los productores como es el caso de la Pore, una planta de secamiento, almacenamiento y trilla de arroz en el municipio de Pore (Casanare), que puede considerarse como la fase final del programa 'Adopción Masiva de Tecnología' (Amtec), que pretende reducir en 33% los costos de producción de los arroceros e incrementar su nivel de producción y efectividad.

Por otro lado, teniendo en cuenta los resultados obtenidos con el Análisis de Componentes Principales, se muestra la relación que existe entre los contingentes y la producción, los costos de producción y las importaciones. La producción se ve afectada debido a que el incremento de costos afecta el proceso productivo, que a su vez no permite mejorar la calidad del producto y por ende la capacidad competitiva del país, teniendo en cuenta que dentro de la investigación no se tienen en cuenta factores de riesgo como el contrabando.

Con esto, se recomienda para próximas investigaciones, profundizar en condiciones en las que se pactan las barreras no arancelarias dentro de un proceso comercial preferencial, para que de esta manera se tengan en cuenta principalmente aquellos sectores afectados en el mercado nacional.

Además, se propone la creación de políticas que impulsen la competitividad en este tipo de sectores que presentan falencias en productividad y que se puedan financiar por medio de los ingresos generados por el contingente, para que de esta manera se pueda apuntar no solamente al abastecimiento del mercado interno sino también a la internacionalización de productos colombianos; esto es importante revisarlo a partir de estándares de calidad y procesos amigables con el medio ambiente, ya que esto determina de manera directa un importante posicionamiento en el plano internacional.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

AGOSIN, M., & FRENCH-DAVIS, R. (1993). La liberalización comercial en América Latina. *Revista de la CEPAL* 50 , 24.

AGRONET (2016). *Herramienta Estadística*. Obtenido de AGRONET: <http://www.agronet.gov.co/Paginas/estadisticas.aspx>

ALVAREZ, A., & LIZANA, C. (1995). *Dumping y competencia desleal internacional*. Santiago de Chile: Editorial Jurídica de Chile.

APPLEYARD, D. R. (2003). *Economía Internacional*. California: Mc Graw-Hill.

BALASSA, B. (1964). *Teoría de la Integración Económica*. México D.F, México.

BID (2001). *Competitiveness: The business of growth*. Washington: Johns Hopkins University Press.

CAESPA. (2012). *Los términos de comercio internacional más utilizados en la Organización Mundial del Comercio (OMC)*. 4.

CARBAUGH, R. (2009). *Economía Internacional*. Mexico D.F. Cengage Learning.

COLRICE (2016) Preguntas frecuentes. Washington D.C, EU: Recuperado de http://www.col-rice.org/Span_FAQ.html

DIAN (2016). *Área sembrada por departamento*. Obtenido de: <http://www.dane.gov.co/index.php/agropecuario-alias/estadisticas-de-arroz-mecanizado-enam>

FEDEARROZ (2016). *Importación de arroz a Colombia*. Obtenido de FEDEARROZ: <http://www.fedearroz.com.co/new/importaciones.php>

FEDESARROLLO (2013). *Política Comercial para el Arroz*. Bogotá D.C.

- FINAGRO. (2014). *Perspectiva del sector agropecuario Colombiano*. Bogotá: FINAGRO.
- GALLEGO, R. S. (2003). *Introducción al Análisis de Datos Experimentales: Tratamiento de datos en Bioensayos* (Edición 2 ed.). Universitat Jaume.
- GUTIÉRREZ, A. (2001). Globalización y regionalismo abierto. *Aldea Mundo* , 9.
- KRUGMAN, P. (1993). *Competitiveness: A dangerous obsession*. Foreign affairs.
- LIPSEY, R. (1960). *The theory of customs unions: A general survey*. 46 - 63.
- MANKIW, N. G. (2007). *Principios de economía*. Madrid: Paraninfo.
- MINCOMERCIO. (19 de 03 de 2015). Mincomercio industria y turismo. *Instructivo Contingentes Arancelarios para el Acuerdo de Promoción Comercial con EEUU* , 4.
- MINCOMERCIO (2004). *Acuerdos Comerciales Definición*, 5
- MONROY, F., & MORENO, F. (2014). *Formulación de una estrategia de cobertura financiera para una empresa del sector arrocero colombiano: estudio de caso*. Bogotá, 68.
- MULDER, N., & VIALOU, A. (2003). *La competitividad de la agricultura y de la industria alimentaria en el Mercosur y la Unión Europea en una perspectiva de liberalización comercial*. Paris: ECLAC.
- OCAMPO, J., & PERRY, S. (1995). *El giro de la política agropecuaria*. Bogotá: DNP; Fonade, Tercer Mundo Editores.
- PORTER, M. (2009) *Ser Competitivo*. España: Harvard Business School Press, Grupo planeta.
- QUES, J. T. (2005). *Economía Internacional e Integración Económica*. Madrid: Mc Graw-Hill.

RODRIGUES, M., & TORRES, M. (2003). *La competitividad agroalimentaria de los países en América Central y el Caribe en una perspectiva de liberalización comercial*. Santiago de Chile: ECLAC.

ROSALES, O. (2009). *La globalización y los nuevos escenarios del comercio internacional*. *Revista CEPAL*, 19.

RURAL, M. D. (2004). *La Competitividad de las Cadenas Agroproductivas en Colombia*. Bogotá.

SAMPIERI, D. R., COLLADO, D. C., & LUCIO, D. M. (2010). *Metodología de la Investigación*. México D.F: Mc Graw-Hill.

SERRANO, L. (2013). *Competitividad Internacional: Un enfoque empresarial*. *Suma de Negocios*, 11.

SHARMA, R., & PEARCE, R. (2000). Acceso a los mercados II: Contingentes arancelarios. En O. d. Agricultura, *Las negociaciones comerciales multilaterales sobre la agricultura*. Roma: FAO.

SICE. (2015). *Diccionario de términos de comercio*. Obtenido de Sistema de Información sobre Comercio Exterior: http://www.sice.oas.org/dictionary/TNTM_s.asp

TREFLER, D. (1 de Febrero de 1993). *Trade liberalization and Theory of Endogenous Protection: An Econometric Study of U.S. Import Policy*. *Journal of Political Economy*, págs. 138-160.

TORRES, G. (2009). *Competitividad del sector arrocero colombiano durante el ATPDEA (ley de preferencias arancelarias andinas) y prospectiva frente al TLC con Estados Unidos*. Obtenido de

<http://repository.urosario.edu.co/bitstream/handle/10336/1287/80219647.pdf?sequence=1>

VÁZQUEZ, A. (2000). Desarrollo endógeno y globalización. *EURE* , 20.

TABLAS Y ANEXOS

TABLA 1. Precio del Arroz Paddy Verde.

<i>Mes</i>	<i>2012</i>	<i>2013</i>	<i>2014</i>	<i>2015</i>
<i>Enero</i>	\$ 931.243	\$ 895.286	\$ 873.9	\$ 1.196.786
<i>Febrero</i>	\$ 970.649	\$ 868.929	\$ 894.614	\$ 1.414.857
<i>Marzo</i>	\$ 1.002.312	\$ 892.829	\$ 913.664	\$ 1.345.429
<i>Abril</i>	\$ 1.048.971	\$ 922.628	\$ 921.853	\$ 1.292.914
<i>Mayo</i>	\$ 1.150.841	\$ 923.714	\$ 913.936	\$ 1.212.786
<i>Junio</i>	\$ 1.114.683	\$ 965.779	\$ 917.529	\$ 1.123.607
<i>Julio</i>	\$ 1.122.483	\$ 909.572	\$ 915.886	\$ 1.091.667
<i>Agosto</i>	\$ 1.154.330	\$ 896.457	\$ 921.556	\$ 1.088.786
<i>Septiembre</i>	\$ 1.194.179	\$ 893.6	\$ 919.494	\$ 1.129.371
<i>Octubre</i>	\$ 1.181.372	\$ 896.443	\$ 910.351	\$ 1.165.714
<i>Noviembre</i>	\$ 1.072.822	\$ 885.743	\$ 910.847	\$ 1.189.905
<i>Diciembre</i>	\$ 988.143	\$ 870.868	\$ 942.056	-
<i>Paddy Verde</i>	\$ 12.932.028	\$ 9.928.248	\$ 10.081.786	\$ 13.251.822

TABLA 2. Precio del Arroz Blanco.

<i>Mes</i>	<i>2012</i>	<i>2013</i>	<i>2014</i>	<i>2015</i>
<i>Enero</i>	\$ 1.959.911	\$ 2.105.550	\$ 1.826.651	\$ 2.422.786
<i>Febrero</i>	\$ 1.985.506	\$ 1.976.266	\$ 1.871.730	\$ 2.897.825
<i>Marzo</i>	\$ 2.005.567	\$ 1.928.774	\$ 1.889.032	\$ 2.777.540
<i>Abril</i>	\$ 2.123.333	\$ 1.975.413	\$ 1.887.248	\$ 2.732.825
<i>Mayo</i>	\$ 2.368.262	\$ 1.974.527	\$ 1.881.016	\$ 2.687.778
<i>Junio</i>	\$ 2.355.813	\$ 1.984.706	\$ 1.883.873	\$ 2.626.429
<i>Julio</i>	\$ 2.339.057	\$ 1.943.584	\$ 1.883.873	\$ 2.517.936
<i>Agosto</i>	\$ 2.324.231	\$ 1.897.460	\$ 1.886.175	\$ 2.511.905
<i>Septiembre</i>	\$ 2.376.510	\$ 1.893.739	\$ 1.887.048	\$ 2.536.063
<i>Octubre</i>	\$ 2.388.987	\$ 1.895.111	\$ 1.880.762	\$ 2.539.206
<i>Noviembre</i>	\$ 2.284.127	\$ 1.884.048	\$ 1.888.357	\$ 2.560.635
<i>Diciembre</i>	\$ 2.241.921	\$ 1.821.730	\$ 1.965.746	
<i>Arroz Blanco</i>	\$ 26.753.225	\$ 23.280.908	\$ 22.631.511	\$ 28.810.928

ANEXO 1. Resultados de La Subasta del 15 de Octubre de 2012.

Tonelaje Métrico (TM) Total Disponible = 79.000 TM
Tonelaje Métrico (TM) Total Adjudicado = 79.000 TM

Precio Más Bajo de Oferta Adjudicada = \$40.00 / MT
Precio Promedio de Oferta Adjudicada = \$91.33/MT

Nombres de los Adjudicatarios:

1. ADM Rice, Inc. – Tarrytown, NY
2. Aurora Ventures, LLC – Miami, FL
3. Jaime Alberto Patino Parra – Buffalo Grove, IL
4. Riceland Foods, Inc. Stuttgart, AR
5. TRC Trading Corporation – Roseville, CA

ANEXO 2. Resultados de La Subasta del 15 de Octubre de 2013.

Tonelaje Métrico (TM) Total Disponible = 17.555 TM
Tonelaje Métrico (TM) Total Adjudicado = 17.555 TM

Precio Más Bajo de Oferta Adjudicada = \$151.95 / TM
Precio Promedio de Oferta Adjudicada = \$172.27 / TM

Nombres de los Adjudicatarios:

1. TRC Trading Corporation – Roseville, CA

ANEXO 3. Resultados de La Subasta del 15 de Octubre de 2014.

Tonelaje Métrico (TM) Total Disponible = 13,318 TM
Tonelaje Métrico (TM) Total Adjudicado = 13,318 TM

Precio Más Bajo de Oferta Adjudicada = \$312.10 / TM
Precio Promedio de Oferta Adjudicada = \$312.11 / TM

Nombres de los Adjudicatarios:

1. ADM Rice, Inc. – Tarrytown, NY
2. Aurora Ventures, LLC – Miami, FL

ANEXO 4. Resultados de La Subasta del 15 de Octubre de 2014.

Tonelaje Métrico (TM) Total Disponible = 13,917 TM
Tonelaje Métrico (TM) Total Adjudicado = 13,917 TM

Precio Más Bajo de Oferta Adjudicada = \$307.11 / TM
Precio Promedio de Oferta Adjudicada = \$315.87 / TM

Nombres de los Adjudicatarios:

1. Bunge Latin America – Coral Gables, FL
2. Diana Rice LLC – Miami, FL