

1-1-2007

El tratado de libre comercio con los Estados Unidos, análisis de las repercusiones para el sector Pecuario Colombiano

Yudy Melinda Fernández Baquero
Universidad de La Salle, Bogotá

Sandra Maritza Blanco Ballesteros
Universidad de La Salle, Bogotá

Follow this and additional works at: <https://ciencia.lasalle.edu.co/economia>

Citación recomendada

Fernández Baquero, Y. M., & Blanco Ballesteros, S. M. (2007). El tratado de libre comercio con los Estados Unidos, análisis de las repercusiones para el sector Pecuario Colombiano. Retrieved from <https://ciencia.lasalle.edu.co/economia/369>

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

**EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON LOS
ESTADOS UNIDOS, ANALISIS DE LAS REPERCUSSIONES
PARA EL SECTOR PECUARIO COLOMBIANO**

YUDY MELINDA FERNANDEZ BAQUERO

Código 10992240

SANDRA MARITZA BLANCO BALLESTEROS

Código 10982214

Trabajo de grado para optar al título de ECONOMISTA

DOMINGO VICENTES

Director

UNIVERSIDAD DE LA SALLE

FACULTAD DE ECONOMÍA

BOGOTÁ D.C.

2007

**EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON LOS
ESTADOS UNIDOS, ANALISIS DE LAS REPERCUSSIONES
PARA EL SECTOR PECUARIO COLOMBIANO**

YUDY MELINDA FERNANDEZ BAQUERO

Código 10992240

SANDRA MARITZA BLANCO BALLESTEROS

Código 10982214

Trabajo de grado para optar al título de ECONOMISTA

DOMINGO VICENTES

Director

UNIVERSIDAD DE LA SALLE

FACULTAD DE ECONOMÍA

BOGOTÁ D.C.

2007

Nota de aceptación:

Firma del Presidente del Jurado

Firma del jurado

Firma del jurado

Bogotá, D.C. 17 de Abril de 2007

DEDICATORIA

Al inicio de nuestros estudios académicos, veíamos muy lejana su culminación, hoy que ya vemos terminando nuestro trabajo de grado es un alivio haber llegado hasta esta instancia, luego de tantos esfuerzos y sacrificios, los cuales no fueron solo nuestros si no de diferentes personas que en cada una de las etapas de nuestra carrera han jugado un papel muy importante. Pensando en ellos, hemos destinado esta sección de nuestro trabajo, para brindar un merecido agradecimiento a todos aquellos que nos permitieron lograr este gran éxito.

En primer lugar, nuestros más grandes sentimientos de gratitud, dedicación y respeto, son para el Señor Todo Poderoso, quien nos dio la fuerza y el impulso para iniciar nuestros estudios profesionales y estar presentando en este momento ante ustedes el Trabajo de Grado para lograr su culminación satisfactoria.

En segundo lugar queremos dedicarles este trabajo a nuestras familias, en especial a nuestros padres, ya que sin su confianza, cuidados y colaboración económica, habría sido imposible la realización y culminación de nuestros estudios profesionales. A ellos mil gracias y aunque todos no pueden acompañarnos en este maravilloso momento, sabemos que desde donde se encuentren están compartiendo esta gran satisfacción.

Y en tercer lugar queremos dedicar el presente a los profesores y tutores, que a lo largo de la carrera tuvieron participación en nuestra formación académica, ya que a su dedicación se encuentra ahora reflejada en el presente trabajo de grado, pues sus conocimientos fueron la pieza mas importante en su realización, especialmente al Doctor DOMINGO VICENTES, quien se dedico a nuestro trabajo en los últimos meses. Así como a nuestros compañeros y amigos, ya que su espíritu de colaboración y cooperación nos facilito en muchos casos nuestra labor académica.

AGRADECIMIENTOS

Es nuestro interés, presentar un especial reconocimiento a todas aquellas personas que hicieron posible la realización de este trabajo, y que con su dedicación, interés, y orientación permitieron que estemos finalizando esta importante etapa en nuestras vidas.

En primer lugar a Dios y nuestras familias, que nos han dado la oportunidad de profundizar en los conocimientos aprendidos, y en el fortalecimiento y orientación de nuestras vidas, a nivel intelectual y espiritual.

A nuestro Asesor Domingo Vicentes, por sus valiosos aportes, comentarios críticos, permanente orientación, y su incondicional apoyo y confianza en nuestras capacidades, lo que permitió continuar con nuestros estudios.

A las directivas y profesores de la Facultad de Economía, por su aporte a nuestro conocimiento.

CONTENIDO

RESUMEN	1
ABSTRACT	2
INTRODUCCION	3
1. COMERCIO INTERNACIONAL	5
1.1. TEORÍA DE LAS VENTAJAS ABSOLUTAS Y COMPARATIVAS	5
1.2. EL MODELO HECKSCHER-OHLIN	8
1.3. IGUALACIÓN DEL PRECIO DE LOS FACTORES	10
1.4. EL CICLO DEL PRODUCTO	12
1.5. ARANCELES	12
1.6. EL MERCADO CAMBIARIO	14
1.7. LA BALANZA DE PAGOS	14
1.8. PROCESOS DE INTEGRACIÓN	15
1.8.1 <i>Condiciones claves del proceso integrativo</i>	15
1.8.2 <i>Integración Económica</i>	16
1.8.3 <i>El tratamiento de las asimetrías en los procesos de integración</i>	17
1.9 CONVERGENCIA ECONÓMICA	19
1.9.1 <i>Teoría de la convergencia condicional</i>	19
1.10 TEORÍA ESTRUCTURALISTA	20
2. EXPERIENCIAS LATINOAMERICANAS SOBRE NEGOCIACIÓN DE TLC CON LOS ESTADOS UNIDOS	23
2.1. TRATADOS DE LIBRE COMERCIO DE LOS ESTADOS UNIDOS	23
2.2. TRATADO DE LIBRE COMERCIO ESTADOS UNIDOS-CANADÁ	23
2.3. TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE -TLCAN-	24
2.3.1. <i>Impactos del TLCAN en el sector agropecuario mexicano</i>	26
2.3.2. <i>Sector agropecuario en Estados Unidos</i>	28
2.6. TRATADO DE LIBRE COMERCIO ESTADOS UNIDOS-CHILE	29
3. EL SECTOR PECUARIO EN COLOMBIA	32
3.1. ESTRUCTURA PECUARIA	35
3.2 ANÁLISIS DE PROTECCIÓN DEL SECTOR PECUARIO	39
3.3 COMPETITIVIDAD: VENTAJAS Y DESVENTAJAS	41
3.4 OPORTUNIDADES DE ACCESO MERCADOS	43
4. CONSECUENCIAS DEL TLC PARA EL SECTOR PECUARIO	44
CONCLUSIONES	46
BIBLIOGRAFIA	47

ÍNDICE DE GRÁFICAS

Gráfica 1. Función de Productividad	9
Gráfica 2. Los efectos de un arancel	14

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro 1. Evolución de la política agrícola en México 1985-1999	27
Cuadro 2. Comparativo del TLC Estados Unidos-Chile	31

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Apoyos de México y OCDE al sector agropecuario	28
Tabla 2. Exportaciones colombianas a Estados Unidos	32
Tabla 3. Exportaciones agropecuarias colombianas	33
Tabla 4. Valor de la producción pecuaria en Colombia (2003)	37
Tabla 5. Importaciones y exportaciones del sector pecuario en Colombia (2003)	38
Tabla 6. Tasas de arancel nominal y de protección efectiva	40

RESUMEN

En días pasados, el Gobierno Nacional firmó el Tratado de Libre Comercio (TLC) con los Estados Unidos. Con esto se pretende agilizar el comercio entre las dos naciones. El presente trabajo, cuestiona esta intervención estatal, ya que genera una posición crítica sobre los efectos que tendrá el TLC para el sector Pecuario Colombiano. La producción porcícola, la cárnica y la avícola de la Nación, llevarán una de las más grandes consecuencias por la firma de este tratado. Al considerar los niveles de subsidio que se mantienen en los Estados Unidos así como la tecnología empleada y sus niveles de producción, es difícil augurar éxitos para una competitividad abierta con el renglón Pecuario Colombiano. Por tal motivo, desde el presente escrito se sugieren cambios en la política económica; con respecto a estas áreas de la producción, ya que ésta debe replantearse en términos de aumento de los apoyos financieros, tecnológicos y de capacitación para los empresarios del sector.

ABSTRACT

In last days, the National Government signed the Free Trade Agreement with the United States. With this he tries him self to make agile the commerce between the two nations. The present work, questions this state intervention, since it generates a tactically position on the effects that the TLC for the Colombian Cattle sector will have. The pig, meat and bird-raising production of the nation, will take one of the greatest consequences by the signing of this agreement. When considering the subsidy levels that stay in the United States as well as the used technology and its levels of production, it is difficult to augur successes for an opened competitiveness with the Colombian Cattle line. By such reason, the study suggests changes in the economic policy; with respect to these areas of the production, since this one must be reframed in terms of: Increase of the supports as much financiers, technological and of qualification for the industrialists of the sector.

INTRODUCCIÓN

El 27 de febrero de 2006, Colombia y Estados Unidos firmaron un Tratado de Libre Comercio (TLC) calificado como “positivo” e “histórico” por el presidente Álvaro Uribe, aún cuando, bien puede aseverarse que, de una u otra manera, todos los sectores de la economía nacional se verán afectados. Guillermo Perry, jefe de economistas del Banco Mundial para América Latina advirtió que el tratado impulsará el comercio pero tendrá efectos negativos sobre la pobreza si no se acompaña de medidas sociales, de educación y de salud. Además de que se deberá proporcionar ayuda económica directa a los afectados, así como también ayuda técnica para que puedan ganar competitividad.

Es necesario por lo tanto, establecer las consecuencias económicas y sociales resultantes y, para los intereses del presente escrito, enfatizar en el sector pecuario colombiano, ya que es uno de los sectores en los cuales el país tiene fortalezas y una muy buena parte de su fuerza laboral se desempeña en este ámbito. La población rural de Colombia es de doce millones de habitantes, más de $\frac{1}{4}$ de la población total. Según el Ministerio de Agricultura, en 2004, siete de cada diez de estos habitantes se encuentran por debajo de la línea de pobreza, más del doble que en 1992, según lo registró entonces el Banco Mundial. Actualmente, en el campo colombiano se aprovechan 50 millones de hectáreas básicamente en tres grandes sectores productivos: el sector que produce especialmente para el mercado interno (arroz, maíz, soya, cereales en general, papa, fríjol y otras leguminosas, algodón, panela, frutas y algo de aceite de palma), el sector dedicado con prioridad a las exportaciones (banano, café, plátano, azúcar, flores y algunas frutas tropicales) y el sector pecuario (principalmente de ganado de carne y leche, avicultura y porcicultura).

Del total de la tierra con vocación agrícola (14 millones de hectáreas), la ganadería representa hoy el 43,5% de la producción agropecuaria. (Suárez Montoya, 2005).

En la gran mayoría de los industriales pecuarios hay preocupación con relación a lo que implica la firma del TLC, sin embargo no se presentan posiciones conjuntas por parte del gremio, sino comentarios aislados por parte de algunos líderes del sector, quienes expresan

la inquietud sobre lo que envuelve la negociación y las políticas de apoyo del gobierno nacional al sector.

Se hace entonces imprescindible, realizar un análisis de las consecuencias reales que traería, para la economía colombiana, una negociación con los Estados Unidos, teniendo en cuenta variables como la asimetría de los mercados, los desiguales niveles de tecnología y producción, la experiencia de los países con relación a negociación de tratados y su capacidad de ser competitivos.

Es el propósito, del presente estudio revisar las repercusiones que tendrá para el sector pecuario la firma de un TLC, para de esta manera replantear el accionar del sector y hacerse más competitivo con respecto los nuevos retos a los que se enfrentará.

En este contexto, en el capítulo uno se revisan de manera general los lineamientos teóricos más importantes con respecto al tema de comercio internacional, para posteriormente, en el capítulo dos considerar los casos de negociación de tratados que ha tenido los Estados Unidos con algunos países de Latinoamérica, es decir los casos Mexicano y Chileno; en el capítulo tres se comparan algunas cifras del sector pecuario colombiano destacándose tanto los aspectos en los que se es débil como en los cuales se tienen fortalezas y en el cuarto capítulo se establecen las consecuencias que traería directamente la negociación del TLC para al sector Pecuario Colombiano.

En la presente investigación, se recurrió al análisis de diversa información secundaria existente, se recogieron las opiniones de algunos líderes y empresarios del sector en cuestión, es así como se pudieron establecer de manera coherente las expectativas y consecuencias, así como la formulación de algunas estrategias aplicables al mejoramiento del sector pecuario.

1. COMERCIO INTERNACIONAL

Partiendo del hecho que el comercio internacional es el intercambio de bienes y servicios entre países, el análisis de una acción de comercio bilateral requiere del conocimiento de los diversos modelos teóricos sobre economía internacional. Desde los primeros estudios económicos se plantearon diversas teorías a este respecto; en su momento Smith y Ricardo formularon la que actualmente se conoce como la *teoría de las ventajas absolutas y comparativas*; posteriormente, aparece el modelo Heckscher-Ohlin, conocido como la *teoría de las proporciones factoriales*, ya que pone de relieve la interacción entre las proporciones en las que los distintos factores están disponibles en diferentes países, y la proporción en que son utilizados para producir diversos bienes; recientemente fue enunciada la *teoría estructuralista*, que hace una exploración contemporánea del comercio internacional.

1.1 TEORÍA DE LAS VENTAJAS ABSOLUTAS Y COMPARATIVAS

Sirve para comprender la dirección y composición del comercio internacional, ésta explica las ventajas comparativas y los flujos de comercio con base en diferencias en las funciones de producción de los países. Además:

(...) en unas condiciones técnicas dadas, el producto total que se obtiene de la especialización y el cambio, en lugar de la autarquía y el aislamiento económico, se maximizará si cada país o región se especializa en la producción de aquellos bienes o servicios en los que su costo comparativo sea relativamente menor, donde lo relevante son las diferencias en tecnología que provocan diferencias en las productividades del trabajo entre las empresas de distintos países. (Alonso, 1992)

Los supuestos utilizados por Ricardo para construir el modelo son:

- ❖ Cada país tiene una dotación fija de recursos y todas las unidades de cada recurso en particular son idénticas.
- ❖ Los factores de producción son completamente móviles dentro de un país; esto implica que los precios de los factores de producción son los mismos entre los distintos usos alternativos.
- ❖ Los factores de producción son simplemente inmóviles entre países, es decir no “viajan” de un país a otro; como resultado los precios de factores pueden ser diferentes entre los países.
- ❖ Una teoría del trabajo esta implícita en el modelo y ésta implica que los precios relativos se proporcionan en horas de trabajo, es decir, si el hacer un par de zapatos toma dos horas y un pantalón cuatro, entonces el precio del pantalón es proporcional a dos pares de zapatos (teoría del valor).
- ❖ El nivel de tecnología es constante en los dos países, aunque se considera la posibilidad de que haya una gran diferencia entre la tecnología de los dos países.
- ❖ Los costos de producción son constantes sin importar los volúmenes de producción ya que siempre se medirá en número de horas.
- ❖ La economía se caracteriza por ser de competencia perfecta.
- ❖ En consecuencia se da el pleno empleo.
- ❖ No hay barreras gubernamentales a la actividad económica. (Appleyard, 1998: 29)

En suma, un país tiene ventaja comparativa en la producción de un bien, si el costo de oportunidad de producir localmente un bien es menor que en el otro país; por tanto, la ventaja comparativa consiste en tener que renunciar a menos unidades del bien x para producir un extra del bien y . Además, “Ricardo respalda la consideración sobre el cómo aumentar la producción de bienes mediante la especialización en el producto en el que se tiene ventaja comparativa.” (Berumen, 2002: 13)

De acuerdo con Salvatore:

“la teoría de costos de oportunidad predice que el costo de un producto será la cantidad de un segundo artículo que debe ser sacrificada para liberar los suficientes

recursos para producir una unidad extra del primer producto; en consecuencia, la nación con menor costo de oportunidad en la producción de un bien tiene una ventaja comparativa en ese bien y una desventaja comparativa en el segundo producto.”
(1998: 38)

El análisis de la teoría permite exponer la doctrina así: la especialización a la que lleva el libre comercio internacional hará que cada país se especialice en la producción de aquellos bienes en que, relativamente, posee ventajas comparativas, produciendo beneficios netos para todos. Tal principio se manifestará salvo en el caso extremo en que los costes relativos sean exactamente iguales, o sea que no existan ventajas comparativas. Pero este último caso, en la vida real, es sumamente infrecuente, por no decir imposible: en primer lugar porque el comercio mismo puede hacer variar la escala de la producción, haciendo variar también los costos de cada país en la medida en que se especializa; en segundo lugar porque raramente los bienes producidos en cada país pueden considerarse totalmente idénticos; en tercer lugar porque, si tomamos en cuenta un amplio conjunto de países y de bienes (como el que existe en la realidad, y no en la extremada simplificación del ejemplo) aparecerán una multitud de ventajas comparativas que proporcionarán oportunidades para todos los países que participan en el comercio internacional. Finalmente en autarquía, “los precios relativos de los bienes son iguales a los costos de oportunidad, sin dejar a un lado el hecho que el comercio abre las puertas a la expansión de oportunidades de consumo.”
(Krugman y Obstfeld 1995)

Las consideraciones posteriores al análisis Ricardiano se resumen así: al analizar la relación entre oferta y demanda se puede apreciar que el consumidor desea maximizar su satisfacción, en tanto que cada empresa se interesa por la utilización más eficiente de los factores de producción (es decir, producir un máximo por un costo determinado); a corto plazo los precios de equilibrio son el resultado de la interacción de lo que los demandantes están dispuestos a pagar y lo que las empresas están dispuestas a ofrecer. Estos precios se consideran fijos en los procesos de toma de decisiones tanto en la oferta como en la demanda. Así, la forma de la curva de la oferta depende de cómo afecten la entrada y la salida a los costos de los factores de las empresas. En el caso de costos constantes los

precios de los factores no varían por lo tanto la curva de la oferta en el largo plazo es horizontal. Si la entrada eleva los costos de los factores la curva de la oferta al largo plazo tiene pendiente positiva.

1.2 EL MODELO HECKSCHER-OHLIN

Este modelo supone funciones de producción iguales entre países y explica las ventajas comparativas y el comercio internacional por las diferencias en las dotaciones relativas de factores entre países.

Heckscher y Ohlin, formularon su teoría para resolver dos preguntas fundamentales que la teoría Ricardiana dejó sin explicación: ¿Qué determina la ventaja comparativa? y ¿Qué efecto ejerce el comercio internacional sobre los ingresos de los diversos factores de producción (distribución del ingreso) de las naciones que participan en el comercio?

Según Lindert:

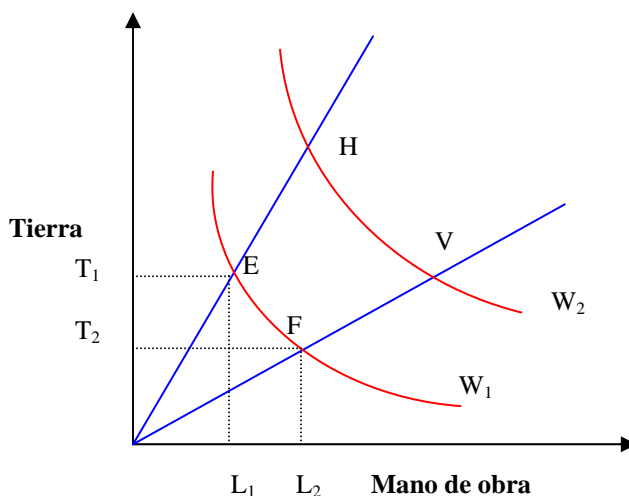
“(...)el modelo Heckscher-Ohlin es útil para dar una aproximación del impacto que crea la apertura comercial sobre la población, su nivel de ingreso y optimización en el valor de los recursos. Predice que si un país tiene una abundancia relativa de un factor (trabajo o capital), tendrá una ventaja comparativa y competitiva en aquellos bienes que requieran una mayor cantidad de ese factor, o sea que los países tienden a exportar los bienes que son intensivos en los factores con que están abundantemente dotados.” (1986: 31)

De tal manera, resulta, entonces importante enumerar los supuestos utilizados en el modelo Heckscher-Ohlin:

- ❖ Existe competencia perfecta en los mercados de artículos y de factores de ambos países. Esto implica, que el precio es igual al costo marginal en la industria y que existe un empleo total.

- ❖ Los factores de producción no se mueven de un país a otro. Es decir que los factores de producción son inmóviles internacionalmente, pero perfectamente móviles entre industrias de cada país.
- ❖ Las condiciones de la demanda son iguales en todo lado. Es decir los gustos y preferencias de los consumidores son iguales en los países, por lo que las curvas de indiferencia de la comunidad son idénticas.
- ❖ Los costos de transporte son cero y no existen ni aranceles ni ningún otro obstáculo al comercio en los países.
- ❖ El estado de la tecnología es determinado y es igual en todas partes. En consecuencia los países tiene funciones de producción idénticas.
- ❖ Existen rendimientos a escala constantes en las industrias.
- ❖ Se pueden jerarquizar los artículos sin ambigüedades en términos de la intensidad de los factores.

Grafica 1. Función de Productividad



Fuente: (Lindert, 1986, 32). Isocuantas de Producción del bien W_1 y W_2

Esta función define la relación entre los insumos de factores productivos y la producción resultante de un artículo, esta relación se ilustra con la gráfica isocuántica de producción. Para el caso de W_1 los puntos E y F representan una producción dada del bien agrícola, las

coordenadas del punto **E** (**T1** y **L1**) muestran los insumos de tierra y mano de obra que se requieren para producir esa cantidad del bien; con la menor utilización del factor tierra se aumenta el uso de la mano de obra. Sin embargo al aumentar la producción del mismo bien al doble es decir **W2** se muestra la combinación efectiva de los dos factores necesarios en la producción del bien. El conjunto completo de isocuantos nos reflejaría la función de producción para el bien **W**.

Lo anterior explica el supuesto de que las funciones de producción de los países en el modelo Heckscher-Ohlin son idénticas. Al considerar el supuesto acerca de los rendimientos a escala constantes éste también se explica con ésta función ya que si se aumentan en una proporción dada los insumos de tierra y mano de obra, entonces la producción también aumenta en esa misma proporción.

1.3 IGUALACIÓN DEL PRECIO DE LOS FACTORES

Al teorema de igualación de los precios de los factores, se le conoce también como teorema Heckscher-Ohlin-Samuelson, debido a que Samuelson (Premio Nóbel de Economía en 1976) fue quién comprobó rigurosamente éste teorema de igualación de los precios de los factores, aseverando que : “la introducción del comercio tiende a igualar los precios de los factores en los países comerciantes, es decir, inicialmente se aumenta la producción del bien con ventaja comparativa lo cual libera una cantidad relativamente grande del factor de producción escaso y se tiende a reducir su precio.”

Usando los datos mencionados, y, si consideramos que los salarios de la mano de obra para la producción del bien **W** son relativamente bajos en determinado país, podemos decir que antes del inicio del comercio se tenía la siguiente relación entre los países **A** y **B**.

$$(1) \quad \frac{S_A}{R_A} > \frac{S_B}{R_B}$$

Donde:

Tasa de salario: S

Renta o rendimiento del terreno: R

Al iniciarse el comercio se aumenta la razón de salario a renta en el país B y que se reduzca en el país A . Ambos cambios reducen la desigualdad original; es decir conforme se reduce S_A/R_A y conforme aumenta S_B/R_B las dos razones se vuelven más cercanamente iguales. De lo anterior se concluye que el comercio internacional tiende a igualar los precios de los factores en los países comerciantes, Ohlin (1993) sin embargo reconoció que diferentes obstáculos que podrían incidir en la no igualación completa, dentro de otros, identifica los costos de transporte, los mercados imperfectos, los aranceles y la falta de conocimiento.

El modelo Heckscher-Ohlin dice que una nación exportará la mercancía cuya producción requiera el uso intensivo del factor relativamente abundante y barato, e importará la mercancía cuya producción requiera de uso intensivo del factor relativamente escaso y caro, en otras palabras, la nación relativamente rica en trabajo exporta la mercancía relativamente intensiva en trabajo, e importa la mercancía relativamente intensiva en capital. (Salvatore, 1998: 38)

El teorema de igualación de los precios de los factores, afirma que el comercio internacional dará lugar a la igualación en las remuneraciones relativas y absolutas a los factores homogéneos a través de las naciones. La igualación absoluta de los precios de los factores significa que el libre comercio internacional también iguala los salarios reales para el mismo tipo de trabajo en las dos naciones, así como la tasa real de interés para el mismo tipo de capital en ambas naciones. En la realidad, la igualación de los precios de los factores no se observa a causa de enormes diferencias de recursos, barreras comerciales y diferencias internacionales. (Salvatore, Ibid)

1.4 EL CICLO DEL PRODUCTO

Según Vernon (1966):

Los productos pasan a través de una serie de etapas en el curso de su desarrollo y su posición, en términos de ventaja comparativa, cambia conforme pasan a través de lo que se conoce como un ciclo de producto, el que tiene las siguientes características:

- ❖ Desarrollo y venta del producto en el mercado de los Estados Unidos.
- ❖ Crecimiento de las exportaciones de Estados Unidos conforme surge la demanda extranjera.
- ❖ Declinación de las exportaciones de Estados Unidos conforme las empresas extranjeras comienzan a fabricar para los mercados internos.
- ❖ Estados Unidos se convierte en un importador neto conforme se reducen los precios en el extranjero.

Esta teoría entra en conflicto con la de la ventaja comparativa y con la teoría de las proporciones de los factores ya que Estados Unidos en realidad tiene ventajas comparativas en términos de personal especializado y la posibilidad de aumentar sus flujos de comercio a través de mejoramientos continuos de los productos o la aplicación de las economías de escala.

Este tipo de economías se caracterizan porque en un comienzo los productos elaborados poseen enormes costos fijos que se van reduciendo en la medida que la producción del bien se hace en grandes volúmenes.

En este momento es necesario formular las siguientes preguntas: ¿Que pasaría si se introduce un obstáculo o restricción al comercio internacional? ¿Son los aranceles el mecanismo ideal que generaría el equilibrio parcial entre los países que tienen comercio?

1.5 ARANCELES

Los países impiden el libre flujo de comercio mediante varias herramientas, como son los aranceles o cuotas; estas decisiones son más conocidas como políticas comerciales. El arancel es un impuesto que se establece sobre un bien que cruza la frontera nacional.

Teniendo en cuenta el enfoque del equilibrio parcial, la aplicación de una política de comercio internacional de imposición de un arancel eleva el precio doméstico de los bienes importables, haciendo que su producción doméstica se expanda y su consumo se contraiga. En este contexto, “las importaciones disminuyen y el excedente del consumidor se reduce. Por su parte el excedente aumenta y el gobierno recauda un ingreso arancelario, pero la sociedad como un todo es penalizada por un costo en el consumo y un costo en la producción.” (Chacholiades, 1978)

Un arancel impuesto en un país pequeño tiene los siguientes efectos de equilibrio general:

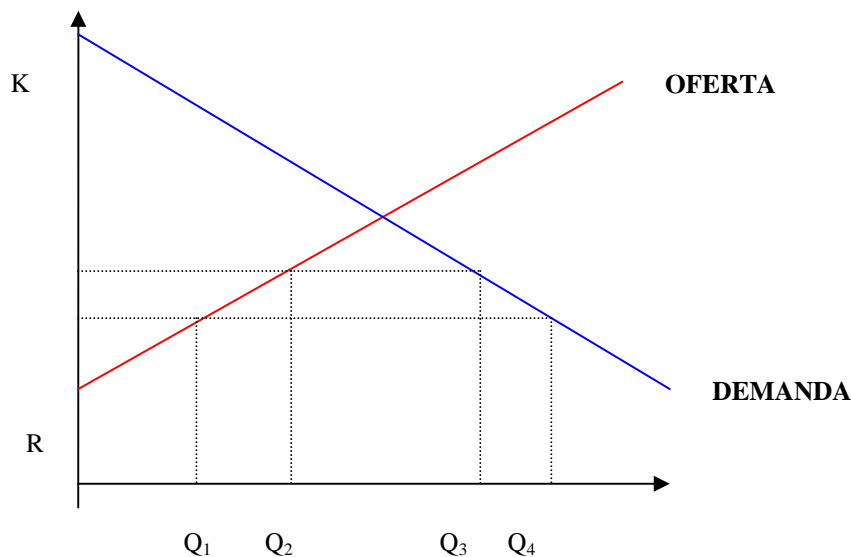
- Eleva el precio doméstico del bien importado en el monto total del arancel.
- Hace que los recursos se desplacen de la industria exportadora a la industria que compite con las importaciones.
- Reduce el valor de la producción a precios mundiales (porque el valor de la producción se maximiza en el punto de producción de libre comercio).
- Ocasiona una disminución en el bienestar y hace que el volumen de comercio se contraiga.

Un arancel crea una brecha entre los precios extranjeros y los precios domésticos e interfiere con la maximización del bienestar mundial de dos maneras:

- Reduciendo la producción mundial de bienes al invertir el proceso de la especialización internacional dictado por la ley de la ventaja comparativa, porque el arancel crea una divergencia entre las tasas marginales de transformación de los países.

- El arancel origina una asignación sub-óptima de los bienes entre los consumidores, porque crea una divergencia entre las tasas marginales de sustitución de los países.

Grafica 2. Los efectos de un arancel



Fuente: (Chacholiades, 1978). Cantidad de un Bien determinado

1.6 EL MERCADO CAMBIARIO

El flujo de bienes y servicios entre los países requiere la conversión de la moneda del país importador a la moneda del país exportador. Es decir el flujo de bienes y servicios de un país hacia otro, genera oferta y demanda de las respectivas monedas de los países. Esta situación origina el mercado internacional de valores, que se vale de la herramienta de la tasa cambiaria para llevar a cabo el intercambio de las diferentes monedas, es decir que es el precio de la moneda extranjera en términos de la moneda doméstica y la definen las fuerzas de oferta y demanda de las respectivas monedas.

1.7 LA BALANZA DE PAGOS

La balanza de pagos de un país es un registro sistemático de todas las transacciones económicas (intercambios de valor que incluyen transferencias de propiedad de bienes, prestación de servicios y transferencias de dinero y activos de los residentes de un país a los

residentes de otro país) de los residentes del país que informa y los residentes del resto del mundo sobre un tiempo específico.

1.8 PROCESOS DE INTEGRACIÓN

La integración puede entenderse como, " los procesos por los cuáles las naciones anteponen el deseo y la capacidad para conducir políticas exteriores e interiores claves de forma independiente entre sí, buscando por el contrario tomar decisiones conjuntas o delegar su proceso de toma de decisiones a nuevos órganos centrales". (Lindberg, 1971)

Desde otra perspectiva, "se entiende por proceso de integración regional el proceso convergente, deliberado (voluntario) -fundado en la solidaridad-, gradual y progresivo, entre dos o más Estados, sobre un plan de acción común en aspectos económicos, sociales, culturales, políticos, etcétera". (Mariño, 1999: 112)

1.8.1 Condiciones claves del proceso integrativo

Nye (1989), plantea cuatro condiciones esenciales, a saber:

- ❖ *Simetría o igualdad económica de unidades.* Las diferencias o similitudes de algunos indicadores como el ingreso per capita y el tamaño de los potenciales participantes en el proceso integrativo medido por el PNB total, parece ser de importancia relativa mayor en los procesos de integración entre Estados menos desarrollados, que en el caso de Estados altamente desarrollados. Desde esta perspectiva, el TLC con los Estados Unidos es bastante distinto en sus unidades lo que en sí mismo, se constituye como una traba real en el proceso de integración pues Colombia no ha de conservar esta simetría con la potencia norteamericana.
- ❖ *Valor de la complementariedad de la élite.* El nivel en que los grupos de élites dentro de las entidades que se integran piensan igual, es de considerable importancia, por tanto dependerá mucho de las élites el grado de integración al que se quiera llegar. Sin embargo se sostiene también que las élites que han trabajado

juntas eficazmente en una situación transnacional, a continuación pueden abrazar políticas divergentes que no conducen a la integración. El nivel hasta el cual los burócratas nacionales se vuelven participantes en la integración regional determinará el nivel de su socialización, considerada importante porque se dice que los burócratas nacionales son cautos ante la integración por la posible pérdida de control nacional.

- ❖ *Existencia de pluralismo.* Mientras mayor es el pluralismo en todos los Estados miembros, mejores son las condiciones para una respuesta integrativa a la retroalimentación desde los mecanismos del proceso. Esta es una falencia que se ha dado principalmente en los procesos de integración del tercer mundo, al contrario de lo que sucede en Europa.
- ❖ *Capacidad de los Estados miembros de adaptarse y responder.* Cuanto más alto es el nivel de estabilidad interna de las unidades y mayor la capacidad de los encargados de tomar decisiones claves, más probable es que puedan participar eficazmente en una unidad integrativa mayor. Los países latinoamericanos – principalmente- se han considerado históricamente como víctimas de constantes cambios políticos y económicos y hoy en día, más que en el pasado, no estamos en condiciones de decir que los países de América Latina gozan de estabilidad, pues no es así, ya que la misma es altamente vulnerable y dependiente de factores externos tanto política como económicamente, y continuamente cada unidad sufre cambios internos en sus políticas y estructuras.

1.8.2 Integración Económica

Tamames (1998:165), la define como “el proceso por medio del cual dos o más mercados nacionales previamente separados se unen para formar un sólo mercado, eliminando de manera progresiva las fronteras económicas entre los países”. El proceso de integración económica se da fundamentalmente por tres razones, a saber:

- ❖ La búsqueda de ampliación de mercados, permitiendo una mayor división del trabajo y una probable mejor asignación de los recursos reales y financieros.
- ❖ Aumentar la competitividad entre los diversos actores de las economías que intervienen.

- ❖ Aumentar el peso político internacional del espacio integrado que terminará por superar al de los países miembros por separado. Requeijo (1995)

1.8.3 El tratamiento de las asimetrías en los procesos de integración

Sin duda alguna, puede manifestarse que, las asimetrías existen, puesto que no es necesario mostrar cifras para señalar los contrastes de riqueza y pobreza que se dan a nivel internacional y regional y las diferencias en cuanto a posibilidades de aprovechar las oportunidades de desarrollo y, en consecuencia, las ventajas y beneficios que pudieran derivarse de las distintas modalidades de integración.

Sin embargo, no sobra anotar que, de conformidad con las cifras y clasificaciones del Banco Mundial el PNB per cápita de los países desarrollados tiene un nivel casi veinticinco veces mayor al de los países en desarrollo y si se comparan los niveles de los países de ingreso bajo con los de ingreso alto, estos últimos son 58 veces superiores a los primeros. Asimismo, los países de ingreso alto, con un 16% de la población, representan un 81,3% del producto mundial, mientras los países en desarrollo con un 84% de la población disponen solamente del 18,7%.

Asimismo, es preciso reseñar que estas diferencias están creciendo y que en los últimos años se ha producido, más que una convergencia, una divergencia en los niveles de ingreso entre los países en desarrollo y los países desarrollados.

En el "World Economic Outlook" de Mayo de 1997, el Fondo Monetario Internacional lo expresa de la siguiente manera:

Dicho en términos simples, durante los últimos treinta años la gran mayoría de los países en desarrollo -84 de 108 (con cifras disponibles)- se han mantenido en el más bajo quintil de ingresos o han caído en él desde una posición relativamente más alta. Más aún, ahora hay menos países en desarrollo de ingreso medio y la movilidad ascendente parece haber disminuido en el tiempo. Mientras durante el período 1965-1975 había cierta tendencia a que los países se movieran hacia niveles más altos y

progresaran relativamente con respecto a las economías avanzadas, las fuerzas de la polarización parecen haberse hecho más fuertes desde los inicios de los años ochenta.

Ahora bien, el conjunto de asimetrías que presenta cada país respecto a los demás se denomina "*grado de desarrollo*", pero el concepto de asimetrías, es más amplio y flexible que el de grado de desarrollo y puede utilizarse para comparar sectores o aspectos determinados dentro de un país o entre países, así como en las relaciones entre ellos. A pesar de ello, y teniendo en cuenta que etimológicamente las asimetrías son aquellas características que no pueden ser sometidas a un mismo patrón de medida, debe entonces recurrirse al concepto de grado de desarrollo, a partir del cual pueden clasificarse los países latinoamericanos a fin de poder realizar un acercamiento al problema de las asimetrías.

En América, Estados Unidos y Canadá tienen economías muy avanzadas, mientras que las del resto de países están "en desarrollo". Para 1995 el PNB per capita de Estados Unidos era de US\$26.890 y el de Canadá de \$19.380, mientras que el promedio para América Latina y el Caribe era de \$3.320; por tanto, de acuerdo al método de paridad de poder adquisitivo, los países de mayor desarrollo relativo de América Latina y el Caribe alcanzan, cuando más, a un tercio del PNB per cápita de los Estados Unidos, en suma, la mayoría son países en desarrollo de ingreso medio en donde se encuentran disparidades, desde Bolivia con un PNB per cápita de \$800, hasta Argentina con uno de \$ 8.030 en 1995.

Los países de América Latina y el Caribe pueden clasificarse de acuerdo a su "grado de desarrollo relativo" en por lo menos tres grupos o categorías; un primer grupo constituido por Argentina, Brasil y México con un PNB per cápita igual o superior a un 20% del de los Estados Unidos (de acuerdo al método de la Paridad de Poder Adquisitivo y según cifras de 1995). Un segundo grupo conformado por Colombia, Chile, Perú y Venezuela en donde ese indicador está comprendido entre un 10% y un 20%; y, un tercer grupo que reúne al resto de países, los que tienen un PNB per cápita inferior a un 10% del norteamericano.

Al revisar la relación entre estas agrupaciones y las asimetrías más frecuentemente citadas, se nota que en general es bastante estrecha, por ejemplo, en los casos de la estructura de la producción, de la preparación de recursos humanos y de la dotación de infraestructura.

En cuanto a la estructura productiva, la participación del producto agrícola es mayor en los países menos desarrollados, en donde el nivel relativo de productividad de la fuerza agrícola es menor. Por otro lado, el porcentaje de urbanización y el empleo de mano de obra en sectores modernos, así como la participación de la industria en el PIB, es progresivamente mayor en los países con mayor grado de desarrollo.

En la preparación de recursos humanos se da una relación similar, por ejemplo, el índice de logro educativo del PNUD disminuye a medida que el grado de desarrollo es menor.

En referencia a dotación de infraestructura la situación se replica si se toman en cuenta como indicadores el número de líneas telefónicas, los kilómetros de carreteras pavimentadas y el consumo de energía eléctrica por habitante.

Finalmente debe decirse que el tamaño de las economías, como asimetría, debería considerarse al abordar las diferencias de grado de desarrollo.

1.9 CONVERGENCIA ECONÓMICA

1.9.1 Teoría de la convergencia condicional

El fenómeno de la convergencia representa el emparejamiento de las economías nacionales, en cuanto a niveles de productividad agregada (productividad de todos los sectores), la tasa de progreso técnico y los niveles de ingreso per capita. Se presentó a lo largo del siglo XX, especialmente a partir de la posguerra, para un pequeño grupo de países, representados inicialmente en las naciones de la OCDE. (Covarrubias). El fenómeno de la convergencia ha llamado la atención de los estudiosos en cuanto a si se trata de un proceso que se puede generalizar para todas las economías, o si tan sólo representa una singularidad con pocas posibilidades de replicarse.

Hacer referencia a la tendencia a la convergencia, implica percibir el subdesarrollo como una etapa que permite a las naciones con dicha condición mostrar y demostrar un crecimiento mas rápido que el de las naciones desarrolladas, beneficiándose de las innovaciones de éstas a fin de crecer con mayor rapidez. Dicha ganancia se conseguiría por

razón de la importación de maquinaria, adoptando la nueva tecnología, formando ingenieros en los países avanzados, mediante ingeniería inversa y suscribiendo contratos de producción para compañías de naciones desarrolladas.

Es decir que existirían ventajas en el subdesarrollo; sin embargo, en la práctica, a pesar de que los países en vías de desarrollo de medianos ingresos (como en el caso de nuestra nación) se encuentran en mejores condiciones para explotar las ventajas del atraso, puesto que cuentan con niveles de ahorro e inversión más elevados, variables tales como una baja tasa de inversiones, una orientación comercial hacia adentro y una base educativa débil, fácilmente desarticulan dichas ventajas deteriorando el crecimiento.

1.10 TEORÍA ESTRUCTURALISTA

La teoría nace de la consideración del desarrollo de América Latina de manera diferente a como se considera en los países con adelantos tecnológicos tempranos. La teoría estructuralista de América Latina, denominada a veces también el paradigma centro-periferia, fue concebida en lo fundamental por los funcionarios de la Comisión Económica de las Naciones Unidas para América Latina (CEPAL) durante las décadas del 50 y 60 bajo el inspirado liderazgo de Prebisch. La corriente estructuralista evolucionó en gran medida en el seno de la CEPAL. La teoría del estructuralismo surgió a raíz de una crítica a los paradigmas sobre el desarrollo existentes, cuyos defectos, según diversos autores, era imposible ocultar y aplicar en economías latinoamericanas, menos aún con los problemas de subdesarrollo y desarrollo que enfrentaba el cono sur. A partir de esta visión se “jerarquizan” las diferentes economías en un esquema centro-periferia, enfatizando las asimetrías existentes y evidenciando las verdaderas relaciones entre los países. (Prebisch, 1951:11)

Prebisch (1951), arguyó que los países exportadores primarios, es decir, los del tercer mundo, experimentaron un deterioro sistemático en sus términos de intercambio. La implicación es que las naciones en desarrollo tienen que exportar cantidades crecientes de

sus productos primarios a cambio de las importaciones de manufacturas de los países industrialmente avanzados. Este argumento se basó en:

- ❖ *Sesgo en la demanda*: La demanda por manufacturas tiende a crecer mucho más rápidamente que la demanda por productos primarios; éste argumento se sostiene sobre el hecho que la elasticidad-ingreso de la demanda es mucho mayor para las manufacturas que para los productos primarios.
- ❖ *Imperfecciones de los mercados*: En los países desarrollados, el progreso técnico no conduce a la reducción de precios. En cambio cualquier aumento de la productividad es aprovechada por los fabricantes en la forma de mayores beneficios (debido a la naturaleza oligopolística de los mercados) o es pasado a sus trabajadores en forma de mejores salarios. Por otra parte, en los países en desarrollo, donde existe un excedente de trabajo, el progreso técnico resulta en precios bajos en la medida en que el rendimiento de los factores permanecen constantes, así los países desarrollados se benefician tanto de sus propias ganancias en productividad como de las de los países en desarrollo, dando como resultado que los términos de intercambio de los países en desarrollo tienden a deteriorarse con el tiempo. (Stiglitz y Greenwald, 1987:119-132)

El postulado común de éstas teorías es que el crecimiento económico está intrínsecamente vinculado al contexto estructural, constituido por el aparato productivo y tecnológico, la configuración de los mercados de productos y factores, las características de los agentes empresariales, y la forma en que éstos mercados y agentes se relacionan con el contexto externo. En este caso, el liderazgo que ejercen algunos sectores y empresas, la existencia o no de “núcleos dinámicos”, para utilizar nuevamente una visión que se deriva de Prebisch, es el factor dinámico esencial que da impulso al crecimiento económico. En los países en desarrollo, muchas de las fuerzas dinámicas están asociadas a la exitosa adaptación de actividades desarrolladas anteriormente en el mundo industrializado, ya sea a través de la sustitución de importaciones, la promoción de exportaciones o una combinación de ambas (Ocampo, 2001).

Consideraciones teóricas más recientes abordan el tema de la integración comercial de Latinoamérica, como una buena alternativa para enfrentar desafíos tales como la globalización, un elevado endeudamiento y los altos niveles de pobreza, exclusión y desigualdad existentes en la región; se apunta a que una mejor inserción en la economía internacional generará siempre la construcción de mayores mercados y por ende el crecimiento deseado. Sin embargo no todos los pensadores del área económica están de acuerdo con esta fórmula; al respecto Stiglitz, como impulsor de una dimensión social de la economía, de una visión más amplia, democrática y equitativa sobre el desarrollo sostenible, en una entrevista hecha en 2001 por el *The Observer* afirmó:

El libre comercio en América no beneficiará a los países latinoamericanos ni caribeños mientras Estados Unidos no levante las barreras que impone a las importaciones...Estados Unidos no está dispuesto a eliminar los generosos subsidios que da a su agricultura, ni la restricción de ingreso a su mercado...sólo se prolongará una relación injusta.

2. EXPERIENCIAS LATINOAMERICANAS SOBRE NEGOCIACIÓN DE TLC CON LOS ESTADOS UNIDOS

2.1 TRATADOS DE LIBRE COMERCIO DE LOS ESTADOS UNIDOS

A partir de la década de los ochenta se comienzan a formular los primeros tratados comerciales, convirtiéndose Estados Unidos en una nación líder en este aspecto, lo que sin duda redundó, en que al abordar cualquier negociación ya hay ventajas técnicas con relación a los países latinoamericanos.

2.2 TRATADO DE LIBRE COMERCIO ESTADOS UNIDOS-CANADÁ

El tratado de libre comercio Estados Unidos - Canadá entró en vigencia en 1989; en un comienzo no significó la eliminación absoluta de los aranceles, ni el pleno y libre comercio entre las naciones, sí se pactó esto como la meta a la cual deberían llegar los dos países en un periodo de diez años.

Por efecto de la aplicación del tratado a lo largo de diez años se lograría:

- Eliminación gradual de todos los aranceles.
- Modificación del acuerdo de 1965 entre los países para la implantación de una modalidad de libre comercio de automóviles y camiones.
- Los vitivinicultores de Estados Unidos dispondrían de mayor acceso al mercado canadiense.
- Se eliminarían algunas restricciones a la inversión fronteriza.
- Estados Unidos garantizaría el acceso no discriminatorio de canadienses a su petróleo, gas natural y uranio.
- Se establecerían las reglas básicas del comercio de servicios.
- Se crearían nuevos procedimientos para la solución de controversias comerciales, entre ellos un tribunal Estados Unidos - Canadá.

- Se sostendrían nuevas conversaciones sobre temas difíciles, como los subsidios al comercio en ambas naciones y las reglas canadienses acerca del contenido nacional de los automóviles.

El tratado de libre comercio Estados Unidos - Canadá representa una situación de beneficio mutuo, positiva para ambas naciones. Por una parte para Canadá constituyó un aumento en el ingreso real del orden del 2% sobre los vigentes, asimismo los costos de producción descendieron en un promedio del 2.1%, gracias a la explotación de las economías de escala. Es decir crecieron industrias típicas canadienses tales como los productos forestales, el papel y el equipo de transporte.

2.3 TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE -TLCAN-

La decisión de Estados Unidos y México de negociar un tratado se tomó en un lapso muy corto. A mediados de los años 80 la República Mexicana se encontraba sumida en una cuantiosa deuda externa y sometida a una política intervencionista que limitaba las importaciones, así como las inversiones extranjeras en la economía. Para 1990 la política económica mexicana se enfocó en eliminar las barreras con relación a la participación extranjera y se abrió el camino para la entrada al país de bienes y servicios. Esto dió paso a que el tratado con los Estados Unidos se diera dentro de un acuerdo bilateral que fortalecería las relaciones económicas entre ambos países, preparándose así para los desafíos de un mundo globalizado.

Alternativamente, Canadá como principal socio comercial de los Estados Unidos pidió también participar en estas negociaciones lo que dio lugar al Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), el cual rivalizaría con la Unión Europea al constituir un mercado de 6 billones de dólares y 360 millones de consumidores.

Los gobiernos de Estados Unidos, México y Canadá aprobaron el tratado en 1993 y este entraría en vigencia el 1 de enero de 1994. Se preveía que el tratado garantizaría para cada una de las naciones participantes un mayor acceso a los mercados, la tecnología, fuerza de trabajo y conocimiento de los demás. Por ejemplo, Estados Unidos se beneficiaría de la existencia en México de mano de obra barata y crecientemente calificada, mientras que México se beneficiaría de la inversión y experiencia estadounidense.

Los objetivos comunes del TLCAN se resumen así:

- Generar movimientos de desviación de comercio dentro de la región.
- Elevar la competitividad.
- Intensificar la introducción de exportaciones en otros bloques y emplear la complementariedad industrial como uno de los elementos más importantes para elevar la productividad.
- Promover las condiciones para una competencia justa y el incremento de las oportunidades de inversión.
- Eliminar las barreras de comercio. Los resultados alcanzados a este respecto fueron: para 1994 quedaron libres de aranceles el 79.9% de las exportaciones de productos mexicanos a Estados Unidos y 78.3% a Canadá; en 1999 se eliminaron los aranceles en un 12.5% y un 8.5% respectivamente.

Para el cumplimiento de estas metas comunes los tres países tomaron las siguientes medidas:

- La total, aunque paulatina, eliminación de los aranceles a la importación. Para el año 2008 se espera eliminar todos los aranceles existentes.
- Eliminación de todas las barreras comerciales no arancelarias.
- Establecimiento de formas explícitas y obligatorias de protección a los derechos de propiedad intelectual.

- Procedimientos justos y expeditos para solucionar controversias comerciales.
- En México las restricciones para proveer servicios financieros serían eliminadas para los inversionistas de Estados Unidos y Canadá.
- En lo que se refiere a las maquiladoras, estas se integrarían con el resto de la economía mexicana después de un periodo de tiempo y serían eliminadas en el año 2000.

2.3.1 Impactos del TLCAN en el sector agropecuario mexicano

Aunque originalmente se planteó el TLCAN como un mecanismo de apoyo a las exportaciones mexicanas, para así consolidar la economía de ésta nación, esto en realidad no sucedió, por lo menos con respecto al sector agropecuario, ya que 10 años después de firmado éste tratado las cifras lo demuestran. Esto se debe a que la negociación del TLCAN no recogió el verdadero peso de las asimetrías que existían antes de la firma del tratado ni consideró las que se generarían en el transcurso del mismo una vez que entrara en vigor. De tal modo, durante la negociación del TLCAN se definió una estrategia interna de negociación, en donde no había que proteger a algunos sectores agropecuarios y a otros sí, esto se ejecutaría hasta lograr el grado de modernización ideal para competir dentro de los sectores protegidos; dentro de los sectores que necesitaban protección estaba el porcícola. Inicialmente ésta protección se dio en términos de una elevada tasa arancelaria, que superaba el 50%; ésta sería desmontada gradualmente en un lapso máximo de 15 años. Se esperaba que durante este tiempo se lograra la especialización de las producciones agropecuarias y con ello entrar al mercado de los Estados Unidos, pero lo que ocurrió en realidad fue la falta de una política coherente de competitividad que permitiera desarrollar esos niveles de competitividad esperados. Es más, el proceso de apertura estuvo acompañado del desmantelamiento de los instrumentos de apoyo que se utilizaban, principalmente el esquema de precios de garantía de los productos (el cual se ejercía a través de una empresa paraestatal) y el cierre de la banca agrícola. (Villareal, 2004: 229-230) A cambio, la política de apoyo al sector rural, ha consistido básicamente dos programas: uno, el programa Progresá, que se fundamenta en apoyo efectivo del gobierno

para la educación, la salud y la alimentación de los pobres en el campo; dos, el programa Procampo, que se basa en apoyos en efectivo por hectárea para fomentar la actividad productiva.

Cuadro 1. Evolución de la política agrícola en México 1985-1999

POLÍTICA	DESCRIPCIÓN	AÑOS
México ingresa al GATT	1990-1991, la mayoría de las licencias para importar productos agrícolas fueron suprimidas. En 1991-1994 más productos agrícolas fueron sujetos a tarifas que fluctuaban entre el 0% y el 20%	1986-1994
Reformas institucionales y el nuevo papel del gobierno	Las empresas de fertilizantes y semillas fueron privatizadas, así como las de almacenaje. Eliminación de las empresas estatales involucradas en la comercialización del azúcar, el tabaco y el café. Creación de nuevas instituciones como el ASERCA 1991 para brindar ayuda y servicio a los productores.	Desde 1988-1989
Reforma de la ley agraria	Redistribución de la tierra. Garantizan la libertad del manejo del ejido. Se autoriza la compra, venta o alquiler de sus tierras. Se autoriza la creación de asociaciones comerciales.	1994
TLCAN	Se definen las condiciones para el acceso al mercado y a los subsidios. Cada país elige sus subsidios internos, medidas fitosanitarias, reglas de origen y regulaciones para el empaque y etiquetado de sus productos. Consistencia con la OMC y la Ronda de Uruguay. Se suprimen las licencias de importación y exportación que se sustituyeron por las de tráfico. En 15 años se eliminarían los aranceles entre los miembros.	1994
Procampo (programa de apoyos directos al campo) parte de ASERCA	Pagos directos a los productores de productos básicos para compensar las pérdidas de los subsidios, los precios de garantía y la protección de la importación. Se otorgan pagos directos por hectárea a los productores que continúen produciendo, basados en el área cultivada histórica. Trabajos como la red de seguridad para el ingreso rural. Se apoya la capitalización rural. El programa ayuda alrededor de 3.3 millones de productores, cubriendo 14 millones de hectáreas.	1994-2008
Eliminación de los precios de garantía, desarticulación de CONASUPO y creación de ASERCA para apoyar la comercialización	En 1991, los precios de base para el trigo, sorgo, soya, arroz, cebada, semilla de carcom y girasol fueron eliminados, y, en 1999 los precios base para el fríjol y el maíz fueron eliminados. Los precios de los granos se empezaron a determinar con referencia a los precios internacionales. Desde 1995 se otorgan subsidios a los productores del grano, para comprar opciones en los mercados internacionales y para ayudarles a manejar los riesgos del mercado.	1991-1999 (ASERCA desde 1991)
Alianza para el campo	Es un paquete de programas para apoyar a productores con potencial productivo en la economía abierta. Sus objetivos son: - Incrementar el ingreso de los productores, mejorar la balanza comercial la agricultura, lograr que la producción de alimento exceda al crecimiento de la población y lograr la seguridad alimentaria.	1995

Fuente: Yúñez - Naude, Antonio. *Lesson from nafta: the case of mexico's agricultural sector*. Banco mundial. 2004.

Las asimetrías entre la agricultura mexicana y la norteamericana se dan en diversos contextos; en términos de subsidios, el siguiente cuadro resume los gastos para los países involucrados en el TLCAN.

Tabla 1. Apoyos de México y OCDE al sector agropecuario

País	1986-1988		2000		2001		2002	
	USD Mm.	% del PIB	USD Mm.	% del PIB	USD Mm.	% del PIB	USD Mm.	% del PIB
Canadá	7.161	1.7	5.533	0.8	5.308	0.8	5.969	0.8
Unión europea	110.771	2.7	100.061	1.3	98.921	1.3	112.564	1.3
México	1.444	0.6	8.969	1.5	8.142	1.3	8.908	1.4
Estados Unidos	68.532	1.4	92.797	0.9	97.442	1.0	90.273	0.9
OCDE (promedio)	302.251	2.3	321.335	1.3	305.501	1.2	3183.00	1.2

Fuente: OCDE. México documento publicado en la página oficial de la OCDE.

2.3.2 Sector agropecuario en Estados Unidos

Debido a que en los Estados Unidos, el sector agropecuario es considerado como estratégico para la economía, se estableció una política de apoyo efectivo a través de tres mecanismos: el conocido como “precio objetivo”, destinado a elevar los ingresos de los productores; el “precio soporte”, por medio del cual una agencia de financiamiento llamada la *Commodity Credit Corporation* recibe parte de la cosecha como retribución al crédito otorgado al inicio del ciclo agrícola y el “pago en deficiencia”, que es el pago a los agricultores por la diferencia que existe entre el precio del mercado y el precio objetivo, o entre ese y el de soporte. (Téllez, 1999:87)

Adicionalmente está la Ley Agrícola (*farm bill*), que determinó un presupuesto contingente para apoyar a los productores estadounidenses contra las caídas de los precios internacionales de los productos agrícolas.

La aplicación de los subsidios de la Ley Agrícola es de aproximadamente US 18.500 millones. Sumado a esto, están los programas del Departamento de Agricultura, con lo cual se tiene que para el año 2003 Estados Unidos gastó alrededor de US 72.000 millones en fomento agrícola. (Ibid)

La política agrícola de los Estados Unidos contempla también programas de investigación, promoción, capacitación, información e infraestructura, que son de carácter permanente.

Es importante también considerar que el entorno de los productores es altamente competitivo, ya que cuentan con acceso al crédito, legislación y mecanismos efectivos en la defensa de los sectores que consideran prioritarios.

2.6 TRATADO DE LIBRE COMERCIO ESTADOS UNIDOS-CHILE

La firma de un TLC entre Chile y Estados Unidos se realizó teniendo presente los principios de cooperación entre las naciones y con el propósito general de contribuir al desarrollo armónico, a la expansión del comercio mundial y a la potenciación de una mayor cooperación internacional.

Adicionalmente, se pretendió crear un mercado más amplio y seguro para las mercancías y los servicios en sus respectivos territorios, evitar las distorsiones en su comercio recíproco, establecer reglas claras y de beneficio mutuo en su intercambio comercial, fortalecer la competitividad de sus empresas en los mercados globales, estimular la creatividad y la

innovación, promover el comercio de mercancías y servicios objeto de derechos de propiedad intelectual, crear nuevas oportunidades de empleo y mejorar las condiciones laborales y los niveles de vida en sus respectivos territorios.

En términos generales la firma del tratado promovería el desarrollo sostenible así como se conservaría, protegería y mejoraría el medio ambiente, incluso mediante el manejo de recursos naturales en sus respectivos territorios. De esta manera se contribuiría a la integración hemisférica y al cumplimiento de los objetivos del Área de Libre Comercio de las Américas.

Con relación al tema agrícola el tratado establece la eliminación multilateral de los subsidios a las exportaciones de mercancías agropecuarias declarando que: "...ninguna Parte introducirá o mantendrá ningún subsidio a las exportaciones sobre cualquier mercancía agropecuaria destinada al territorio de la otra Parte".... Se instituye el compromiso de trabajar en conjunto en función de lograr un acuerdo en la Organización Mundial del Comercio para eliminar los subsidios a la exportación de productos agropecuarios.

En forma complementaria, se instauran criterios de entrada de mercancías agropecuarias en donde es obligatorio adoptar o mantener medidas respecto a la clasificación, calidad o comercialización; programas destinados a expandir, mantener o desarrollar su mercado nacional, por lo anterior se obliga a los productores chilenos a equiparar su producción agropecuaria con las rigurosas normas técnicas de los estadounidenses.

El siguiente cuadro resume los principales aspectos de la negociación y compara para cada país lo estipulado en el tratado.

Cuadro 2. Comparativo del TLC Estados Unidos-Chile

Logros/país	Chile	Estados Unidos
Acceso a mercados	Desgravación Inmediata del 95.4% de las exportaciones: 2 años 0%; 4 años 1.9%; 8 años 1.4%;10 años 0.6%; 12 años 0.5%. Eliminación del arancel escalonado. Consolidación SGP.	Desgravación Inmediata del 90.4% de las exportaciones: 3 años 0.1%; 4 años 5.3%; 8 años 2.6%; 12 años 1.6%. Eliminación de las bandas de precios por parte de Chile
Reglas de origen	De acuerdo a los REOS	De acuerdo a los REOS
Salvaguardias	Para 15 de sus productos agrícolas hasta por un período de 12 años y para productos industriales, hasta por un período de 10 años.	Para 52 de sus productos agrícolas hasta por un período de 12 años y para productos industriales hasta por un período de 10 años.
Antidumping	Se rige bajo la norma de la OMC	No cede frente a sus medidas de <i>antidumping</i> y se rige bajo la normatividad de la OMC
Derechos compensatorios	Se rige bajo la normatividad de la OMC	
Normas fitosanitarias	Se rige bajo la normatividad de la OMC	
Propiedad intelectual		Protección de señales satélites portadoras de programas codificados. Piso mínimo de protección de obras de 70 años Enfoque en medidas de observancia y sanción de piratería.
Compras públicas	Acceso a licitaciones y venta de a las entidades gubernamentales de Estados Unidos. transparencia	Acceso a licitaciones y venta de a las entidades gubernamentales, 11 puertos y aeropuertos, 13 gobiernos regionales y más de 340 municipalidades.
Inversión	Trato no discriminatorio, trato nacional, y nación más favorecida. Limites a la libre transferencia	Trato no discriminatorio, trato nacional, y nación más favorecida. Limites a la libre transferencia Libre acceso de los inversionistas Estadounidenses a Chile Eliminación de encaje por parte de Chile
Servicios	Sólo para fronterizos Servicios de telecomunicaciones de acuerdo con los principios establecidos por la OMC	Sólo para fronterizos Nuevos servicios financieros se les dará trato nacional de forma automática Servicios de telecomunicaciones de acuerdo con los principios establecidos por la OMC
Laboral	Reconocimiento de los derechos fundamentales del trabajo de la OIT en las legislaciones nacionales	
Acceso temporal de personas de negocios	Facilitación para la tramitación de visas y estadía temporal Entrada preferencial hasta de 1400 profesionales al año	Facilidades migratorias
Medio ambiente	Cooperación ambiental y cumplimiento de la normatividad nacional	
Solución de controversias	Solución de manera efectiva, fluida, imparcial y conforme a lo acordado en la OMC	

Fuente: Construido por las autoras con base a los textos del Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos y Chile (Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile, 2005).

3. EL SECTOR PECUARIO EN COLOMBIA

La firma de un TLC con el mayor socio comercial de Colombia, debe generar reflexión sobre las verdaderas posibilidades de competencia del agro colombiano frente al mercado de Estados Unidos, en este contexto, el propósito del presente capítulo es plantear una mirada a las cifras que hasta el momento ha manejado el sector exportador, para de esta manera enfocar el análisis en el subsector agropecuario, y de forma especial el fragmento pecuario, objeto de éste trabajo. La siguiente tabla recoge los valores de las exportaciones colombianas hacia los Estados Unidos.

Tabla 2. Exportaciones colombianas a Estados Unidos

Período Enero-Diciembre	Miles de Dólares CIF			Variación (%)		
	2003	2004	2005	2003	2004	2005
TOTAL	5.329.645	6.639.274	8.453.619	5,8	24,6	27,3
PRODUCTOS PRIMARIOS	783.915	950.289	1.096.702	17,6	21,2	15,4
PRINCIPALES PRODUCTOS	150.495	171.011	427.450	44,0	13,6	150,0
Café	0	0	0	0,0	0,0	0,0
Petróleo	28.923	50.825	96.589	53,3	75,7	90,0
Derivados del Petróleo	120.471	119.393	329.971	42,0	(0,9)	176,4
Carbón	1.063	759	637	38,6	(28,6)	(16,1)
Ferroníquel	0	0	0	189,3	100,0	(100,0)
Banano	1	1	2	(37,9)	(5,6)	182,4
Flores	4	21	50	(95,4)	435,1	135,3
Esmeraldas	33	12	201	320,8	(63,4)	*
OTROS AGROPECUARIOS	582.437	715.708	601.822	13,1	22,9	(15,9)
Camarones	0	0	0	0,0	0,0	0,0
Demás Agropecuarios	112.320	109.675	116.441	13,8	(2,4)	6,2
Franjas	470.117	606.033	485.381	13,0	28,9	(19,9)
DEMÁS MINEROS	50.983	63.571	67.430	7,9	24,7	6,1
INDUSTRIALES	4.508.350	5.668.479	7.326.538	3,6	25,7	29,3
AGROINDUSTRIALES	224.470	278.432	282.238	6,2	24,0	1,4
Azúcar	1.243	1.703	2.129	(75,9)	36,9	25,0
Productos del café	36	45	12	(36,4)	25,5	(72,7)
Demás agroindustriales	60.820	54.265	64.212	(23,0)	(10,8)	18,3
Franjas	162.371	222.420	215.884	27,6	37,0	(2,9)
INDUSTRIA LIVIANA	444.119	488.520	552.447	6,7	10,0	13,1
Confecciones	25.168	21.041	25.438	4,3	(16,4)	20,9
Textiles	166.761	183.307	177.130	35,0	9,9	(3,4)

Período Enero-Diciembre	Miles de Dólares CIF			Variación (%)		
	2003	2004	2005	2003	2004	2005
Editoriales	12.299	10.225	13.255	(25,7)	(16,9)	29,6
Calzado	12.762	11.625	15.621	(3,6)	(8,9)	34,4
Manufacturas de cuero	2.613	3.266	5.514	(6,7)	25,0	68,8
Productos de plástico	83.372	92.452	116.081	(2,7)	10,9	25,6
Jabones, cosméticos, otros	58.341	68.771	77.200	(9,5)	17,9	12,3
Demás industria liviana	82.805	97.833	122.209	(3,6)	18,1	24,9
INDUSTRIA BASICA	1.434.250	1.846.044	2.125.075	16,8	28,7	15,1
Metalúrgica	113.374	175.162	230.563	6,7	54,5	31,6
Química básica	1.182.358	1.528.488	1.715.159	20,8	29,3	12,2
Papel	138.518	142.393	179.353	(3,0)	2,8	26,0
MAQUINARIA Y EQUIPO	2.251.415	2.782.559	3.942.074	(4,9)	23,6	41,7
INDUSTRIA AUTOMOTRIZ	154.096	272.925	424.704	20,0	77,1	55,6

Fuente: Ministerio de Industria y Comercio. 2006

En términos generales, se puede afirmar que Colombia es un exportador a los Estados Unidos, en su mayoría de elementos primarios y que su vocación y competitividad se debe enfocar en estas áreas ya que son las que más produce y en las cuales se podría tener mejoras a nivel empleo y desarrollo social. Nótese la importancia del sector pecuario en las exportaciones colombianas al revisar el ítem franjas en las exportaciones, en los años 2003-2005, de otros productos agropecuarios de la tabla anterior. Pero ¿qué implican éstas exportaciones agropecuarias?, las siguiente tabla desglosa su composición y valores.

Tabla 3. Exportaciones agropecuarias colombianas

Período Enero-Octubre	Miles de Dólares CIF			Variación %		
	2003	2004	2005	2003	2004	2005
TOTAL	1.480.531	1.672.637	2.551.037	4,7	13,0	52,5
PRODUCTOS PRIMARIOS	840.384	959.679	875.640	2,5	14,2	(8,8)
PRINCIPALES PRODUCTOS	2.296	3.917	23.406	(19,9)	70,6	497,6
Café	0	1.096	19.633	0,0	*	*
Banano	216	79	115	(9,1)	(63,5)	46,3
Flores	2.079	2.742	3.658	(20,9)	31,9	33,4
OTROS AGROPECUARIOS	838.089	955.762	852.234	2,6	14,0	(10,8)
Camarones de Cultivo	218	405	656	29,7	85,3	62,1
Camarones de Pesca	61	112	102	(49,8)	83,4	(9,5)
Atún de aleta amarilla	395	3.118	964	*	689,7	(69,1)
Legumbres y hortalizas	49.996	50.211	57.251	(11,4)	0,4	14,0
Papa	1.361	1.263	1.468	13,7	(7,2)	16,3
Frutas	54.147	62.719	67.249	(4,7)	15,8	7,2

Período Enero-Octubre	Miles de Dólares CIF			Variación %		
	2003	2004	2005	2003	2004	2005
Seda Cruda	2	0	0	*	(100,0)	0,0
Lana	574	643	690	(60,3)	11,9	7,3
Algodón	54.637	51.865	34.405	11,9	(5,1)	(33,7)
Demás Agropecuarios	120.189	127.112	132.401	5,2	5,8	4,2
Franjas	556.508	658.314	557.047	3,5	18,3	(15,4)
Trozos de pollo	44	31	616	(96,1)	(29,3)	*
Carne de cerdo	2.285	2.431	4.104	(54,3)	6,4	68,8
Leche y derivados	1.251	1.914	5.158	(94,4)	53,0	169,5
Trigo	176.126	202.644	183.880	11,2	15,1	(9,3)
Cebada	33.695	28.495	36.776	38,2	(15,4)	29,1
Maíz amarillo agropecuario	211.527	257.797	218.651	22,4	21,9	(15,2)
Maíz blanco	28.817	42.148	23.241	(35,8)	46,3	(44,9)
Arroz	0	0	0	0,0	0,0	0,0
Soya agropecuaria	102.763	122.854	84.622	(5,7)	19,6	(31,1)
AGROINDUSTRIALES	640.147	712.958	1.675.397	7,8	11,4	135,0
Productos del café	3.091	1.573	3.368	(34,5)	(49,1)	114,1
Preparaciones a base de cereales	45.620	43.474	48.023	(9,7)	(4,7)	10,5
Sardinas	20.776	19.193	23.831	(2,3)	(7,6)	24,2
Atún Preparado	14.637	18.038	31.741	17,5	23,2	76,0
Embutidos	224	227	201	(7,0)	1,5	(11,4)
Demás azúcar	3.433	4.566	4.469	(1,3)	33,0	(2,1)
Confitería	8.366	8.599	10.979	(12,2)	2,8	27,7
Preparación Legumbres y Hortalizas	17.823	23.416	24.609	(14,6)	31,4	5,1
Tabaco y sucedáneos	36.464	52.575	19.191	11,3	44,2	(63,5)
Aceites Esenciales	5.894	6.632	7.115	5,4	12,5	7,3
Caseína, Albúminas	4.218	3.974	6.333	(26,4)	(5,8)	59,3
Aprestos para tintura	725	398	245	(18,7)	(45,1)	(38,5)
Sorbitol	121	140	170	364,1	15,6	21,8
Cuero y Pieles en bruto	1.203	560	531	61,2	(53,5)	(5,1)
Peletería en bruto	0	1	0	393,0	234,9	(96,2)
Manitol	190	380	231	(33,7)	99,9	(39,2)
D-Glucitol	2.758	4.103	4.447	20,8	48,8	8,4
Caucho	14.816	21.071	24.512	10,3	42,2	16,3
Demás agroindustriales	180.771	170.055	1.147.480	(10,7)	(5,9)	574,8
Franjas	279.018	333.984	317.922	35,1	19,7	(4,8)
Azúcar Blanco	24.410	8.230	765	38,5	(66,3)	(90,7)
Azúcar Crudo	2.801	0	9	117,5	(100,0)	*
Aceite de Soya	92.046	107.703	103.735	25,0	17,0	(3,7)
Aceite de Palma	35.328	39.523	32.268	35,3	11,9	(18,4)
Maíz Amarillo Agroindustrial	24.345	29.387	36.426	92,4	20,7	24,0
Soya Agroindustrial	100.088	149.141	144.719	33,0	49,0	(3,0)
Total Maíz Amarillo	235.873	287.183	255.076	27,2	21,8	(11,2)
Total Soya	202.851	271.995	229.341	10,1	34,1	(15,7)

Fuente: Ministerio de Industria y Comercio, 2006.

Al analizar el cuadro, se puede apreciar la composición de las franjas agropecuarias, dentro de las más destacadas están la producción de trozos de pollo, carne de cerdo, leche y derivados, lo anterior nos lleva a plantear la estructura de la producción pecuaria en Colombia.

3.1 ESTRUCTURA PECUARIA

La estructura de la producción pecuaria inicia con la cría y engorde de ganado vacuno, ganado porcino, aves de corral y especies menores (ganado bovino, caprino y conejos); continúa con el transporte, sacrificio, corte, congelación y comercialización de éstos para la producción de carnes, en donde la exigencia de subproductos como grasas, sebos y sangre y termina con la elaboración de productos como carnes embutidas, arregladas y frías.

Las empresas existentes en el sector pecuario son de diverso tipo, en una primera fase de cría y engorde de ganado, se destaca la Unidad de Producción Agropecuaria (UPA), entendida ésta como las tierras, los terrenos o grupos de terrenos aprovechables, incluso los sembrados con semillas y/o plantas, dedicadas principalmente a la producción agropecuaria.

De conformidad con los datos del Ministerio de Agricultura, para 2005, en la producción de carnes sobresale el papel de los mataderos tecnificados o informales y en la producción de carnes elaboradas, se involucran establecimientos industriales de alta tecnología. Para el año 2001 el sector contaba con 158 empresas que estaban vinculadas a estos procesos industriales produciendo \$1.877,6 mil millones y empleando aproximadamente unas 14.000 personas.

El sector pecuario se ha destacado en los últimos quince años por los cambios significativos que ha experimentado la ganadería colombiana en la forma de producción, distribución y consumo de la carne y sus derivados. Especialmente por la modernización de sus frigoríficos. Según FEDEGAN, para el año 2003 el número de sacrificio (cabezas) fue de 3350 mil lo que generó 806.6 toneladas de carne en canal, 72.000 toneladas de despojos

cárnicos y 592.9 toneladas de carne deshuesada.

Por otra parte, la avicultura ha crecido considerablemente; mientras en 1991 la producción de aves para postura y engorde era de 247.5 millones, en 2003, según FENAVI se llegaron a contar unas 438 millones de aves; en este orden de ideas se produjeron cerca de 679.000 toneladas de pollo y más de 7 mil millones de huevos.

Finalmente, la porcicultura colombiana durante los últimos quince años, ha experimentado importantes cambios entre los que se pueden encontrar la tecnificación del proceso productivo, el mejoramiento de la calidad de la carne con contenido menos grasa y diversos problemas de erradicación de enfermedades. La ganadería porcina entre 1991 y 2002 entró un de crecimiento promedio anual de 0.8% en términos de producción de carne según la Asociación Nacional de Porcicultores.

La producción pecuaria también integra los procesos de cría y levante tanto de ganado, de aves de corral y otros, diferenciando por sus especificaciones los animales destinados a la actividad dedicada al engorde cuyo propósito es el sacrificio para tener carne y los animales destinados a otras actividades, por ejemplo, el ganado dedicado a producción de leche o los pollos dedicados a la producción de huevos. Se estima según información de la Encuesta Anual Manufacturera que el sector más importante por su producción de carnes es el avícola.

De manera complementaria la producción pecuaria implica el sacrificio corte y congelación de los productos primarios para su posterior transformación. Esta transformación se lleva a cabo en plantas de beneficio, mataderos y plantas procesadoras. Todos los anteriores procesos además de generar carnes y vísceras proporcionan subproductos tales como grasas, sebos, huesos, sangre y cuernos.

La siguiente tabla refleja la producción pecuaria para el año 2003 incluyendo los productos principales como los subproductos.

Tabla 4. Valor de la producción pecuaria en Colombia (2003)

SEGMENTO	PRODUCCION EN FABRICA	
	VALOR \$ Millones	PARTICIPACION %
Carne ganado vacuno	200.884	10. 7
Carne ganado porcino	21.974	1. 17
Carne y vísceras de apoyo y gallina	980.234	52. 21
Carne de otras aves del corral	4767	0. 25
Vísceras de bovinos y porcinos	5010	0. 27
Subproductos cárnicos	2413	0. 13
Grasas y sebos	31.904	1. 7
Carnes arregladas	19.587	1. 04
Carnes frías y Embutidos	610 913	32. 54
Total	1.877.645	100

Fuente: Encuesta anual manufacturera. DANE 2003.

La comercialización y transportes se realizan en varias etapas, comenzando en el momento en que los animales son llevados desde las fincas o galpones hasta los mataderos o plantas de beneficio, luego desde éstos hasta los centros de procesamiento y/o centros de consumo final. Por último los productos y subproductos son llevados hasta los mercados finales.

La producción de carne y vísceras de pollo y gallina registró para el año 2003, el mayor nivel de participación en el valor de producción en fábrica (52.2%). Aunque éste segmento consta de tres productos según la clasificación industrial, la carne de pollo y gallina generaron el 98% de ésta producción; por otra parte, la producción de carnes frías y embutidos participó con el 32.5%, destacando los productos de salchichas, salchichón que participaron con un 31.7% y 18.2% respectivamente.

Entre el año 2001 y 2003 la producción de cárnicos en Colombia presenta una balanza comercial deficitaria al registrar exportaciones por 17 millones de dólares e importaciones por 58 millones, de acuerdo con las cifras de la apertura exportadores de penetración de importaciones. Se concluye que Colombia es un importador neto de productos cárnicos y por lo tanto los productos locales enfrentan la competencia de los extranjeros en el mercado local. Durante el periodo referido, nuestro principal proveedor fue Estados Unidos con una participación del 60.3%, siguiéndole por orden de importancia Ecuador, Canadá y Chile. Por otra parte el principal destino de las exportaciones de este sector de la producción fue

Venezuela, con una participación de 76.4%, seguido por las Antillas Holandesas, Ecuador y Perú.

Tabla 5. Importaciones y exportaciones del sector pecuario en Colombia (2003)

SEGMENTO	EXPORTACIONES		IMPORTACIONES		TASA DE APERTURA EXPORTADORA *	TASA DE PENETRACIÓN DE IMPORTACIONES [©]
	Valor (US\$ Miles)	Participación %	Valor (US\$ Miles)	Participación %		
Ganado vacuno	171	1.01	1 032	1.78	n.d	n.d
Ganado porcino	133	0.78	171	0.29	n.d	n.d
Pollos y gallina	6153	36.19	5247	9.05	n.d	n.d
Otros aves del corral	0	0	139	0.24	n.d	n.d
Ganado especies menores	370	2.18	91	0.16	n.d	n.d
Huevos	208	1.22	3806	6.57	n.d	n.d
Carne ganado vacuno	8933	52.54	1505	2.6	18.8	2.8
Carne ganado porcino	0	0	5711	9.85	0	46.12
Carne y vísceras de pollo y gallina	14	0.08	4529	7.82	0	2.2
Carne de otras aves del corral	0	0	40	0.07	0	2.2
Carne vísceras de especies menores	700	4.12	0	0	n.d	n.d
Vísceras de bovinos y porcino	202	1.19	7078	12.21	13.8	80.0
Subproductos cárnicos	51	0.3	0	0	3.3	0
Grasas de Sebos	9	0.05	13.918	24.02	0	45.7
Carnes arregladas	44	0.26	14.060	24.26	0.5	61.17
Carnes frías y Embutidos	13	0.08	629	1.09	0	0.2
Total	17.003	100	57.956	100		

Fuente: Encuesta Anual Manufacturera. DANE. 2003

La producción pecuaria a nivel de obtención de pollos y gallinas presentó un alto registro de exportaciones e importaciones, 36.2% y 9.1%, respectivamente. Las exportaciones de este segmento tuvieron como destino los países de Venezuela y Ecuador, aunque 92.8% fueron dirigidas al primero. Por otra parte las importaciones en este sector tiene como

principal proveedor a los Estados Unidos, con una participación del 46.6%, la participación de más bajo nivel de importaciones la presentó la proporción de ganado especies menores, el sector de carne de otras aves de corral no registró exportaciones.

De la producción de carnes, los componentes del segmento de carne de ganado vacuno se perfilaron, durante el período 2001-2003, como aquellos con mayor vocación exportadora al presentar la mayor tasa de apertura exportadora (18.8%), además registraron el mayor nivel de participación en las exportaciones de todo el sector, tal y como se refleja en la siguiente Tabla 5.

Los principales destinos de las exportaciones de éste sector fueron en orden de importancia: Venezuela (75.6%), Antillas Holandesas (14.5%) y Perú (8.1%); por el contrario los artículos que constituyen la producción de bovinos y porcinos y de carnes arregladas, presentan los mayores niveles de tasa de penetración de importaciones, 80% y 61.7% respectivamente. El principal proveedor fue Estados Unidos con una participación del 52.5% para vísceras de bovinos y porcinos y el 84.4% para carnes arregladas.

3.2 ANÁLISIS DE PROTECCIÓN DEL SECTOR PECUARIO

En 1996, Colombia, Venezuela y Ecuador instituyeron el Sistema Andino de Franjas de Precios (S.A.F.P), el cual fue creado como un método de estabilización de precios de los *commodities*, dada su alta volatilidad a nivel internacional. El S.A.F.P. tiene dos componentes arancelarios, uno fijo, el arancel externo común, acordado en la decisión 370 de la Comunidad Andina de Naciones y uno que varía de acuerdo con el comportamiento de los precios internacionales del producto marcador de la franja. Cuando los precios internacionales están por encima de un precio techo predeterminado, se da una rebaja arancelaria (máximo igual al componente fijo) que se le resta al Arancel Externo Común (AEC o componente fijo) y si los precios ubican por debajo del precio piso, se da un derecho adicional que se le suma al AEC. Estos movimientos arancelarios se fijan quincenalmente y se conocen con 30 días de antelación.

A este respecto, áreas como la obtención de pollo entero, la producción de carne bovina, y los productos cárnicos provenientes del cerdo, se encontraban bajo ésta regulación, lo que permitía una estabilización en los precios y la protección para los fabricantes de estos artículos.

Adicionalmente, las políticas proteccionistas se incrementan en el fortalecimiento de los siguientes aspectos: el arancel nominal muestra la percepción de las fortalezas y debilidades con que el país caracteriza sus producciones; refleja la estructura deseada de la protección. Por otra parte, la tasa de protección efectiva es un efecto de la protección nominal aplicada a los bienes finales y a sus insumos. A menudo, los efectos de una y otra difieren.

Tabla 6 Tasas de arancel nominal y de protección efectiva

SEGMENTO	ARANCEL NOMINAL			ARANCEL APLICADO	PROTECCIÓN EFECTIVA		
	Promedio simple	Promedio ponderado por Producción	Promedio Simple con franja	Promedio simple	Arancel nominal	Arancel con franja	Arancel aplicado
Ganado vacuno	8.33	n.d	8.33	1.41	8.73	8.56	5.06
Ganado porcino	8.33	n.d	8.33	4.41	4.82	-11.51	-0.21
Pollos y gallina	8.33	n.d	8.33	7.32	-3.05	-47.03	7.15
Otros aves de corral	7.5	n.d	7.5	1.62	n.d	n.d	n.d
Ganado especies menores	8.0	n.d	8.0	1.76	n.d	n.d	n.d
Huevos	17.0	n.d	17.0	4.91	18.71	9.13	4.15
Carne ganado vacuno	70.0	61.5	70.0	3.74	351.87	351.79	111.73
Carne ganado porcino	20.0	20.0	39.07	18.93	67.35	162.3	147.98
Carne y vísceras de pollo y gallina	20.0	20.0	103.7	0	43.83	336.33	185.89
Carne de otras aves de corral	20.0	20.0	70.92	3.35	49.07	230.37	178.92
Carne vísceras de especies menores	20.0	n.d	20	2	62.52	65.45	37.15
Vísceras de bovinos y porcino	50.0	47.4	50	11.43	n.d	n.d	n.d
Subproductos cárnicos	10.0	10.0	10	0	n.d	n.d	n.d
Grasas de Sebos	16.43	15.2	22.86	10.49	22.4	18.71	8.51
Carnes arregladas	26.0	35.1	44.19	17.37	60.08	73.65	79.47
Carnes frías y Embutidos	20.0	20.0	31.55	6.9	12.4	32.94	22.65

Fuente: Encuesta Anual Manufacturera. DANE. 2003

La anterior tabla describe el arancel nominal, el arancel aplicado y la protección efectiva promedio de los productos del sector pecuario en Colombia. El arancel nominal es la tasa

legal vigente para el año 2003. Es importante aclarar que esta tasa nominal o legal de arancel, no es, en muchos casos el efectivamente aplicado a las importaciones. El calculo de la tasa efectiva de protección, se realiza mediante la relación entre el valor total del pago por aranceles y el valor C.I.F de las importaciones. La diferencia entre el arancel nominal y la tasa efectiva refleja las desviaciones respecto del primero como resultado de la Zona de Libre Comercio, las Preferencias Arancelarias otorgadas, las excepciones nacionales o las prorrogas al Arancel Externo Común y el Sistema Andino de Franjas de Precios.

El arancel nominal ponderado por producción permite eliminar la subestimación del promedio arancelario cuando en el respectivo segmento hay varios productos, con arancel cero por ser no producidos. Al analizar los valores de la tabla, si comparamos la protección nominal simple con la nominal con franja, es posible identificar los productos involucrados en franja de precios, dentro de los que se destacan la producción de carnes y vísceras de pollo y gallina y carnes de otras aves del corral.

Al observar la relación entre tasas de protección nominal y efectiva, se advierte que la mayoría de los sectores industriales, cuentan con una protección mayor en el producto que en los insumos; esto se afirma al ver que las tasas de protección efectiva de algunos sectores son mayores a las nominales. Deben destacarse las altas tasas de protección efectiva con franja en los segmentos de carne de ganado vacuno, de carne de ganado porcino, de carne y vísceras de pollo y gallina, y de carnes de otros aves del corral, esto debido a la diferencia que existe entre la protección nominal del bien final y de los insumos.

3.3 COMPETITIVIDAD: VENTAJAS Y DESVENTAJAS

Desde el punto de vista avícola hay que considerar que Estados Unidos y Brasil son los mayores exportadores de productos avícolas, siendo la nación norteamericana el primer exportador de cuartos traseros de pollo, de lo que se colige una desventaja para la manufactura colombiana con respecto a la importación directa de estos artículos, ya que la comercialización de estos se haría por debajo de los costos de producción. Así, un producto

que en los Estados Unidos es considerado un deshecho acá sería comercializado a bajos precios deteriorando gravemente los productores nacionales.

Es importante considerar la asimetría avícola con Estados Unidos en cuanto a tecnología, costos y producción de escala, en realidad este no es un problema de competitividad, ya que las diferencias en estas áreas son enormes y pretender competir en estas condiciones es imposible.

En este contexto, los subsidios y ayudas internas que puedan plantear las políticas económicas no son relevantes para el sector avícola, ni las salvaguardas que se que se hagan en la negociación del TLC con los Estados Unidos ya que no tienen en cuenta las particularidades de los productos, los esquemas de formación de precios, y en especial, si el producto en cuestión se ajusta a los patrones normales de oferta y demanda.

Una política nacional de apoyo al sector avícola, implica la estructuración un plan de mejoramientos competitivo, que incluya el incremento de vías de acceso, plantas secado de insumos, desarrollo tecnológico en maquinaria y procesos de producción y financiación para los empresarios.

Por otra parte, desde el punto de vista de la producción porcícola, aunque se han hecho avances significativos en el grado de tecnificación alcanzado por las granjas porcícolas, esto no es suficiente cuando se enfrenta a una competencia como la porcicultura estadounidense. Los empresarios colombianos todavía tienen problemas con respecto a los altos costos de producción y al tamaño de sus unidades productivas. Es de destacar la potencialidad que tiene Colombia con respecto a la producción de carne de cerdo, sin embargo la producción de este artículo todavía está por encima de precios accesibles para los consumidores ya que el costo de las materias primas no permite el ser competitivos.

Para los productos cárnicos la garantía de acceso real a los mercados norteamericanos implicaría superar barreras fito y zoo sanitarias, así como de presentación de los productos. Dentro de las actividades que se prevean para mejorar la competitividad de éstos productos se pueden mencionar las siguientes: la consolidación de un programa de repoblamiento de

especies pecuarias, con sus respectivas oferta de recursos para el financiamiento, la formulación implementación de una Normatividad Ambiental Ganadera, un estricto cumplimiento del marco normativo que garanticen el cierre de mataderos tipo III y IV, la eliminación del impuesto al degüello, la adecuación del transporte y comercialización de animales en pie y carne, el control del sacrificio clandestino y el contrabando y el mejoramientos de las coberturas de educación básica secundaria y técnica de la mano de obra ganadera.

3.4 OPORTUNIDADES DE ACCESO MERCADOS

De acuerdo con la *USITC* los principales proveedores de productos pecuarios en el período 1998-2003, hacia los Estados Unidos, fueron: Canadá, Australia, Nueva Zelanda y México, quienes suministraron el 87.9% de las importaciones que efectuó este país. En total Canadá se constituyó en el principal proveedor de productos pecuarios. Con respecto a Colombia como proveedor de productos pecuarios para el mercado norteamericano se observa que sólo exportó bienes en dos eslabones: vísceras de bovinos y porcinos y subproductos cárnicos, con participaciones de 0.001% y 0.02% respectivamente. Se considera que Chile es el único competidor en exportar este tipo de productos con un 0.15%. En este contexto es claro que las posibilidades de exportaciones de los productos pecuarios hacia los Estados Unidos son importantes obviamente si se superan todas las deficiencias que afronta este sector.

4. CONSECUENCIAS DEL TLC PARA EL SECTOR PECUARIO

La eliminación de las barreras arancelarias para la mayoría de los productos pecuarios generará efecto e impactos económicos y sociales diferenciados en todas las regiones donde se realizan actividades pecuarias en Colombia.

La entrada en vigencia del tratado comercial, es decir la llegada de competidores fuertes, traerá como consecuencias para algunos empresarios y productores el salir beneficiados y para otros su salida del mercado.

Para el sector pecuario el TLC no producirá los efectos esperados de bienestar económico, se precisa, por tanto, la formulación de políticas que contrarresten los efectos negativos de esta apertura.

Entre otras se pueden sugerir estas:

- Una política de sustitución de productos, que se sacan al mercado actualmente y en los cuales no se es competitivo, por productos en los cuales haya una verdadera ventaja competitiva; esta política debe estar acompañada de acciones sobre acceso al crédito por parte del empresario y el productor, así como la procura de una situación macroeconómica estable que garantice el fortalecimiento del sector pecuario.
- Se debe implementar una política de capacitación y apoyo para los pequeños productores de tal manera que se garantice el acceso a los mercados norteamericanos, el entrenamiento en nuevos procesos de producción y la puesta en marcha de tecnologías modernas compatibles con los estándares mundiales de producción.
- La política de apoyo al sector pecuario por parte del gobierno local y central se debe traducir en la consecución de recursos que lo financien y modernicen.
- El reconocer las asimetrías existentes entre los Estados Unidos y Colombia en materia pecuaria obliga a establecer las bases para una negociación del tratado que

minimice los efectos negativos y acumulativos que en el corto plazo se generaran por la entrada en vigencia del tratado.

- La puesta en marcha de una política integral de competitividad para el sector pecuario (que incluya subsidios equitativos y particulares) evitará la desarticulación de las cadenas productivas internas y en consecuencia el crecimiento del desempleo y por ende de la pobreza.
- Implementar una política de control de precios de los productos pecuarios

CONCLUSIONES

En este análisis, los aspectos y las cifras que se presentan como parte del proceso investigativo, se estructuran como un aporte que pretende dar cuenta de las múltiples dimensiones que tiene una política económica como la negociación del TLC. Como profesionales de la Economía, estamos en la obligación de analizar y a partir de ello apoyar las mejores soluciones a las expectativas de nuestros semejantes. Es así como las conclusiones que aquí se presentan reflejan lo inconveniente de la negociación del TLC en los términos que se está haciendo.

Con la firma del TLC, tanto Colombia como los Estados Unidos, eliminan sus aranceles; sin embargo los Estados Unidos mantienen otras normas restrictivas de ingreso a sus mercados de los productos Colombianos. Es así como los productos cárnicos, lácteos y sus derivados no tendrán una posición de competitividad igual, ya que para ingresar a los mercados norteamericanos se tendrá que cumplir con normas sanitarias, de empaque y transporte, entre otras.

Las políticas norteamericanas con respecto a los productos pecuarios, en comparación con las políticas colombianas son totalmente disímiles; para los Estados Unidos la política es la implementación de unos subsidios altos no solamente a la producción sino también a la exportación de los productos pecuarios. Lo anterior conlleva a que la competitividad del sector pecuario Colombiano no sea en las mismas condiciones, trayendo como resultado aumento en el desempleo y la salida del mercado de los empresarios.

La protección del sector pecuario en Colombia es irrisoria frente a la de los Estados Unidos y a la de los demás sectores de la economía nacional, y sus medidas son insuficientes para contrarrestar las distorsiones del mercado internacional pecuario.

BIBLIOGRAFIA

- Alonso, José. (1992): *Ventajas comerciales y competitividad: aspectos conceptuales y empíricos*.
- Appleyard, Dennis, R. (1998): *Internacional Economics*. Editorial Richard D. Irwin. p. 29
- Berumen, Sergio A. (2002): *Economía Internacional*. Primera Edición. Editorial Continental. .p. 13
- Chacholiades, Miltiades. (1978): *International Trade theory and Policy*. McGraw-Hill, Nueva York.
- CONPES 3266. (2004): *Balance Macroeconómico para 2003 y Perspectivas para 2004*.
- Covarrubias M. Isaías. “Convergencia Económica: Una aproximación al caso de América Latina”, en *Contribuciones a la Economía*. (disponible en: <http://www.eumed.net/coursecon/colaboraciones/> Acceso: Febrero 2007)
- DNP -Departamento Nacional de Planeación. (2003): *Efectos de un Acuerdo Bilateral de Libre Comercio con Estados Unidos*. Archivos de Economía. Dirección de Estudios Económicos y Dirección de Desarrollo Empresarial. Documento 229.
- Fondo Monetario Internacional. World Economic Outlook. Mayo 1997. p. 78
- Gobierno de Chile. (2003): *Tratado de Libre Comercio Chile-Estados Unidos*. Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales.
- Krugman, P y Obstfeld, M. (1995): *Economía internacional*. Mc Graw Hill. Pág. 2
- Lindberg, L.N. (1971): *Regional Integration: Theory and Research*. Cambridge: Harvard University Press.
- Lindert, P.H.: *Economía internacional*. Ariel Economía. Barcelona 1986. p. 31.
- Mariño, Jorge. (1999). *La Supranacionalidad en los procesos de integración regional*, Mave Editor: España. p. 112
- Ministerio de Agricultura y Ganadería del Salvador. (2004): “Resultados y Perspectivas del Sector Agropecuario en el Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos de América”.

- Nye, Joseph. (1989): *Poder e Interdependencia. La política mundial en transición*, GEL
- Ocampo, José Antonio. (2001): “Retomar la agenda del desarrollo”. Revista de la CEPAL N° 74. Santiago.
- Ohlin, Bertil. (1993): *Interregional and International Trade*. Cambridge Mass, Harvard University Press.
- Prebisch, Raúl. (1951): “Crecimiento, desequilibrio y disparidades: interpretación del proceso de desarrollo”, Estudio Económico de América Latina, CEPAL. p. 11
- Republica de Colombia. (2004): Ministerio de Comercio Exterior. Manual sobre el Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos.
- Requeijo, Jaime. (1995): *Estructura Económica Mundial*. McGraw-Hill. Cuarta Edición. España.
- Salvatore, Dominick. (1998): *Internacional Economics*. Sexta Edición. Prentice Hall. p.38
- Stiglitz J.E; Greenwald, B. (1987): *Keynesian, New Keynesian and New Classical Economics* Oxford Economic Papers (59) pp. 119-132
- Suárez Montoya, Aurelio. Impactos del TLC andino (AFTA) en el sector agropecuario, caso Colombia. Ponencia en el FORO realizado en el edificio Rayborn del Congreso de los Estados Unidos el 10 de noviembre de 2005, auspiciado por la representante demócrata de Illinois – Jan Schakovsky.
- Tamames, Ramón. (1998): *Estructura Económica Internacional*. Alianza Editorial. 18 Edición. España. p. 165
- Téllez, K Luis. (1999): *El sector agropecuario frente al acuerdo de libre comercio*. Acuerdo de libre comercio. Comercio Internacional. p. 87
- Vernon, Robert. (1966): “International Investment and International Trade in the Product Cycle”. Quarterly Journal of Economics.
- Villareal, Rene. (2004): *TLCAN 10 años después*. Editorial Norma. pp. 229-230