

Magazín
Ruralidades & Territorialidades | Núm. 4 |

TLC con Estados Unidos: ¿reafirmar o renegociar?





Magazín
Ruralidades |Núm. 4|
& Territorialidades

TLC con Estados Unidos: ¿reafirmar
o renegociar?

UNIVERSIDAD DE
LA SALLE

Universidad de La Salle
Sede Chapinero, carrera 5 # 59A-44
Bogotá, Colombia
PBX (57-1) 348 8000, exts. 1500-1501

Magazín Ruralidades y Territorialidades
Observatorio Rural de la Universidad de La Salle

ISSN 2665-279X

Número 4

(octubre-diciembre de 2019)

Presidente del Consejo Superior

Hno. Carlos Gabriel Gómez Restrepo, FSC

Consejo de Coordinación

Hno. Niky Alexander Murcia Suárez, FSC
Rector

Carmen Amalia Camacho Sanabria
Vicerrectora Académica

Luis Fernando Ramírez Hernández
Vicerrector Administrativo

Hno. Diego Andrés Mora Arenas, FSC
Vicerrector de Promoción y Transferencia

Hno. Ariosto Ardila Silva, FSC
Vicerrector de Investigación y Transferencia

Saray Yaneth Moreno Espinosa
Secretaria General



Editor

Jaime Forero Álvarez

Consejo Editorial

Hno. Ariosto Ardila Silva, FSC
Oscar Eduardo Garavito Cantor
Wilson Vergara Vergara
Jaime Alberto Rendón Acevedo
Paula A. Forigua Diaz

Producción Editorial

Alfredo Morales Roa
Jefe de Ediciones Unisalle

Rosa González
Coordinadora Editorial

Alejandro Molina Osorno
Corrección de estilo

Andrea Julieth Castellanos
Diseño y diagramación

Paula Andrea Forigua Diaz
Asistencia técnica

Panamericana Formas e Impresos S. A.
Impresión

CONTENIDO

5 EDITORIAL

8 DEFINICIONES, DIMENSIONES Y PRECISIONES



14 PUNTOS DE VISTA

- 15** El TLC con Estados Unidos: un laberinto con salida
Aurelio Suárez Montoya
- 18** Colombia no ha aprovechado las oportunidades del TLC con Estados Unidos en materia agropecuaria
Ricardo Torres Carrasco
- 21** Apertura y protección del agro colombiano
Jaime Forero Álvarez
- 25** Los TLC o la escasa contribución a la economía rural
Jaime Alberto Rendón Acevedo



29 ENTREVISTAS

- 30** Con ojos de exportador: entrevista a Santiago Rojas
Paula A. Forigua Díaz
- 33** Entrevista con un importador de materias primas agrícolas
Jaime Forero Álvarez



35 OPINIÓN

- 36** Competitividad e innovación en el sector agropecuario y alimentario colombiano en un mundo globalizado
Juan Carlos Ramírez



39 PLURALIDAD RURAL

- 40** Datos TLC Colombia-Unión Europea
Cedetrabajo

El *Magazín Ruralidades y Territorialidades* es una publicación trimestral del Observatorio Rural de la Universidad de La Salle. Cada magazín versa sobre un solo tema relacionado con asuntos estructurales del campo, la agricultura, la ganadería y los territorios rurales. Se publican artículos de opinión, de difusión de resultados de investigación, información relevante cualitativa y cuantitativa sobre los temas tratados, entrevistas, semblanzas, reseñas y ensayos. El magazín está presentado en un lenguaje escrito y visual adecuado para llegar a un amplio público.

El magazín está en consonancia con las directrices misionales de la Universidad de La Salle, según las cuales esta institución se compromete decididamente con el desarrollo y la paz rural. Las contribuciones, que no deben exceder las mil palabras, son evaluadas por un comité editorial que decide qué publicar y se reserva el derecho de hacer correcciones y ajustes a los textos propuestos. Pueden enviarse a observatoriorural@lasalle.edu.co, con copia a oegaravito@lasalle.edu.co y jrendon@unisalle.edu.co

Este magazín puede consultarse en
<http://www.observatorioruralunisalle.com>

EDITORIAL



- 1
- 2
- 3
- 4
- 5

Desde la vigencia del Tratado de Libre Comercio (TLC), en 2012, y hasta ahora, las exportaciones agropecuarias no tradicionales hacia Estados Unidos —diferentes al café, el banano y las flores—, que se suponía se iban a incrementar significativamente con este tratado, han tenido un débil desempeño, de tal manera que las ganancias de los agricultores colombianos por concepto de su participación “en el mercado más grande del mundo” son reducidas. Mientras tanto, las importaciones de productos agroalimentarios provenientes de Estados Unidos han venido creciendo, lo cual tiene un efecto negativo, puesto que desplazan parte de la producción doméstica. El efecto será más negativo aún cuando entre en plena vigencia la desgravación acordada en el TLC. Este panorama tendería a comprobar los resultados que hace unos años arrojaron algunos estudios, como los de Garay, Barberi y colaboradores, según los cuales el TLC iba a producir grandes pérdidas para los agricultores colombianos.

Pero, de todas formas, hay analistas y actores gremiales que ven con buenos ojos los progresos de los productores colombianos en su inserción al mercado internacional, y exaltan el crecimiento de las exportaciones tradicionales —básicamente café, flores y banano— hacia Estados Unidos, las cuales se habrían visto comprometidas si no se hubiera firmado el tratado. El hecho es que las preferencias arancelarias que los Estados Unidos le otorgaban al país para estos productos tenían, antes del TLC, un carácter transitorio, y se renovaban según las evaluaciones que hacían los gobiernos norteamericanos sobre nuestro desempeño en la guerra contra las drogas.

Actualmente, tenemos una dependencia alimentaria (importaciones/consumo aparente) cercana al 30%. Esto nos pone en una situación de alta vulnerabilidad frente a la volatilidad de los precios del mercado internacional, que amenaza con crecer a

niveles que afectarán aún más nuestra seguridad alimentaria. Si bien es cierto que el consumidor se beneficia de los bajos precios de los bienes importados, como ha sucedido con la carne de pollo y los huevos, cuyo componente importado —maíz, torta de soya y sorgo principalmente— es un insumo importante en el proceso productivo, una eventual alza de precios en el mercado internacional de estos productos, o una devaluación significativa, produciría problemas alimentarios y de rentabilidad de los negocios de manera considerable.

Los productos que el gobierno anterior (Santos: 2010-2014) y el actual (Duque: 2018-2022) se han propuesto incentivar con el fin de sustituir importaciones —maíz, arroz, algodón, sorgo y soya, principalmente— y reducir nuestra creciente dependencia alimentaria mantienen una baja productividad al tiempo que presentan altos costos de producción. En otras palabras, no son competitivos en el mercado mundial, de manera que no se



Foto de Rosana Silva

avizora un repunte en su producción en el futuro. Además, el aceite de palma y los azúcares, que podrían constituirse en fuente de exportaciones masivas, tienen precios en el mercado internacional que no cubren sus costos de producción; de manera que para exportarlos deben ser subsidiados por medio de mecanismos de precios compensatorios. Estos subsidios los terminan pagando los consumidores nacionales. Por otra parte, los productos tropicales promisorios —una alta variedad de frutas y los derivados de plantas como el sachu inchi, la sábila y la higuera, etc.— han tenido un pobre desempeño, en parte porque no se han desarrollado empresas —campesinas o capitalistas— capaces de hacer sostenibles y crecientes estas alternativas, y en parte porque las barreras no arancelarias han obstaculizado su entrada a los Estados Unidos.

Ante este panorama, surgen las preguntas asociadas a cómo manejar esta situación. Concretamente, en este magazine tratamos de responder, en primer

lugar, qué debe hacer el país teniendo en cuenta los pobres resultados para Colombia de su TLC con Estados Unidos y el alarmante crecimiento de su dependencia alimentaria: ¿cómo lograr mejorar su competitividad en productos importables y exportables con el fin de revertir los impactos negativos del TLC? En segundo lugar, nos preguntamos si en un mundo globalizado, pero con una agricultura estructuralmente subsidiada y protegida, ¿a Colombia le convienen los TLC para desarrollar su agricultura? Y, en tercer término, ¿debería aprovecharse la actual guerra comercial global para renegociar el TLC o con la Unión Europea? ¿Es posible hacerlo? Por último, hay que advertir que hablamos de la posibilidad de renegociar el TLC con Estados Unidos porque precisamente el gobierno de Trump ha tomado decisiones unilaterales sobre estos acuerdos que hasta ahora parecían completamente inamovibles.

Los foros y los magazines del Observatorio Rural

El Observatorio Rural de la Universidad de La Salle se ha propuesto llevar a cabo una serie de debates sobre diversos aspectos de la ruralidad colombiana. Con este fin se están realizando los foros de Ruralidades y Territorialidades y, después de cada foro, la edición de un magazine sobre el tema tratado en estos. En este orden de ideas, este cuarto magazine, dedicado al debate del TLC con Estados Unidos, e incluso con alusiones al Acuerdo de Asociación con la Unión Europea, en materia agropecuaria y agroalimentaria, complementa lo tratado en el foro sobre este mismo tema. Debe advertirse al lector que el magazine no corresponde a la transcripción de lo tratado en el foro, sino que es un nuevo producto elaborado especialmente para brindar una comprensión, escrita y visual, más amplia y profunda del tema.



DEFINICIONES, DIMENSIONES Y PRECISIONES

1

2

3

4

5

Datos del TLC y la balanza
comercial

DATOS DEL TLC Y LA BALANZA COMERCIAL

Un tratado de libre comercio (TLC) es un acuerdo entre dos o más países que pretende dinamizar la economía por medio de la apertura comercial y, en algunos casos, la apertura de fronteras para las personas. El TLC pactado con Estados Unidos, Acuerdo de Promociones Comerciales (TPA, por las siglas en inglés de Trade Promotion Agreement), entró en vigencia el 15 de mayo de 2012 y abarca todos los sectores económicos del país.

La asimetría entre las dos naciones pactantes se refleja, entre otras circunstancias, en que mientras lo que importa Estados Unidos desde Colombia representa el 0,5 % del total de sus importaciones, el peso de las importaciones colombianas provenientes de Estados Unidos equivale al 25 % de sus importaciones. Aparte del TLC con Estados Unidos, existen otros tratados que están vigentes y suscritos con Colombia (tabla 1).

Foto de Carlos Leal



Tabla 1. Otros TLC vigentes y suscritos con Colombia

En vigencia	Suscritos
Suiza	Reino Unido
Canadá	Panamá
Triángulo del Norte: El Salvador, Guatemala y Honduras	Israel
G2 México	
Chile	
Mercosur: Brasil, Argentina, Paraguay y Uruguay	
CAN: Perú, Ecuador y Bolivia	
Corea	
Costa Rica	
Alianza del Pacífico	
Unión Europea	
Cuba	
Venezuela	
EFTA: Estados AELC	
CARICOM: Comunidad del Caribe	

Fuente: Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (2019).

Algunos aranceles y contingentes

Se fijaron tiempos de desgravación: desde los productos que quedan desgravados a la firma hasta los que tienen un calendario de 15 años para llegar a arancel cero. Cuando el producto tiene restricciones se establecen las cantidades para comerciar:

- Arroz: se acordó un plazo de 19 años para su desgravación, con 6 años de gracias. El arancel base es del 80 %.
- Cereales: el maíz amarillo tiene una desgravación lineal de 12 años, con un arancel base de 25 % y un contingente de importación de 2.000.000 de toneladas. El maíz blanco, por su parte, tiene un contingente de 130.000 toneladas y el sorgo de 20.000 toneladas. Las premezclas requeridas para los alimentos balanceados tienen un contingente de 185.000 toneladas.
- Frijol: se fijó un arancel base del 60 % con una reducción no lineal del décimo año, un contingente de importación de 15.000 toneladas, y se

incluyó una salvaguardia que permite volver al arancel base en el caso de superar el 30 % más de importaciones del producto respecto al año anterior.

- Productos nuevos exportables: el TLC con Estados Unidos incluye productos nuevos para la exportación, como las frutas frescas: aguacate, cholupa, granadilla, gulupa, lima tahití, piña, pitahaya, uchuva, y las legumbres y hortalizas frescas. A partir de la entrada en vigencia del tratado con Estados Unidos, estos productos se encuentran libres de arancel, pero son sometidos a rígidas barreras fitosanitarias que limitan o imposibilitan su entrada al mercado estadounidense.

La balanza comercial de Colombia con el mundo 2011-2018

Tanto las importaciones como las exportaciones colombianas han venido decreciendo como producto de -231 % (tabla 2).

Tabla 2. Colombia, balanza comercial anual, millones de dólares FOB, 2011-2018

Año	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	Crecimiento 2011 a 2018
Exportaciones	56.915	60.125	58.826	54.857	36.018	31.768	38.022	41.905	-26%
Importaciones	51.556	56.102	56.620	61.088	51.598	42.849	43.972	48.945	-5%
Balanza	5358	4023	2206	-6231	-15.581	-11.081	-5950	-7040	-231%

Fuente: elaboración propia con datos del DANE (2019)

La balanza comercial de Colombia con Estados Unidos 2011-2018

Tanto las importaciones como las exportaciones colombianas han venido decreciendo como producto de -127% (tabla 3).

Tabla 3. Colombia, balanza comercial anual con Estados Unidos, millones de dólares, 2011-2018

Año	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	Crecimiento 2011 a 2018
Exportaciones	21.969	21.833	18.462	14.224	10.008	10.286	10.615	10.674	-51%
Importaciones	13.549	14.178	16.337	18.193	15.512	11.878	12.014	12.986	-4%
Balanza	8420	7655	2125	-3969	-5504	-1592	-1399	-2312	-127%

Fuente: elaboración propia con datos de la ALADI (2019)

La balanza comercial agropecuaria de Colombia con Estados Unidos 2011-2018

Tomando como base 2011, el año anterior al inicio de la implementación del TLC, las importaciones de Colombia provenientes de Estados Unidos han

venido creciendo a un ritmo alto. En contraste, las exportaciones hacia Estados Unidos han tenido un muy lento crecimiento (Tabla 4).

Tabla 4. Colombia, balanza comercial anual agropecuaria con Estados Unidos, millones de dólares FOB, 2011-2018

Año	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	Crecimiento 2011 a 2018
Exportaciones total agropecuarios	2630	2391	2408	2705	2619	2630	2825	2845	8%
Importaciones total agropecuarios	1082	1027	1426	2286	2500	2270	2548	2862	164%
Balanza comercial	1548	1364	982	420	119	360	277	-17	-101%

Fuente: elaboración propia con datos de la ALADI (2019)

Las exportaciones hacia Estados Unidos de los productos que tradicional y mayoritariamente se han enviado a este país (café, banano y flores) han crecido

muy lentamente (tabla 5). Han sido más dinámicas las exportaciones alternativas, que desde 2011 hasta 2018 presentan un crecimiento del 36 % (tabla 6).

Tabla 5. Colombia, balanza comercial anual café, banano y flores con Estados Unidos, millones de dólares FOB, 2011-2018

Año	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	Crecimiento 2011 a 2018
Exportaciones hacia Estados Unidos (café, banano, flores)	2241	1978	2025	2260	2190	2192	2348	2317	3%

Fuente: elaboración propia con datos de la ALADI (2019)

Tabla 6. Colombia, balanza comercial anual otros agropecuarios y agroindustriales, con Estados Unidos, millones de dólares FOB, 2011-2018

Año	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	Crecimiento 2011 a 2018
Exportaciones hacia Estados Unidos (otros agropecuarios y agroindustriales)	389	413	383	446	428	438	477	528	36%

Fuente: elaboración propia con datos de la ALADI (2019)

Referencias

- ALADI. (2019). *Sistema de Información de Comercio Exterior*. Recuperado de http://consultawebv2.aladi.org/sicoexV2/jsfComercio/comercio_exterior_grupo_items_entrada.seam?cid=819981
- Departamento Administrativo Nacional de Estadística. (2019). *Balanza comercial, agosto 2019*. Bogotá. Recuperado de <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/comercio-internacional/balanza-comercial>
- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (2019). *Informe sobre los acuerdos comerciales vigentes de Colombia*. Bogotá. Recuperado de <http://www.mincit.gov.co/normatividad/docs/ley-1868-informe-2019.aspx>

PUNTOS DE VISTA

1

2

3

4

5

Artículos:

El TLC con Estados Unidos:
un laberinto con salida
Aurelio Suárez Montoya

Colombia no ha aprovechado
las oportunidades del TLC
con Estados Unidos en
materia agropecuaria
Ricardo Torres Carrasco

Apertura y protección
del agro colombiano
Jaime Forero Álvarez

Los TLC o la escasa
contribución a la economía rural
Jaime Alberto Rendón Acevedo

EL TLC CON ESTADOS UNIDOS: UN LABERINTO CON SALIDA



Aurelio Suárez Montoya

Profesor universitario, analista económico y político, columnista de *El Espectador*, *El Tiempo.com*, el *Diario del Huila* y panelista de la cadena Blu Radio.

Para hacer un correcto análisis de las consecuencias económicas del TLC entre Colombia y Estados Unidos hay que partir de un hecho que es relevante y que constituye el nudo central de esa discusión: el sector agropecuario norteamericano y el colombiano son enormemente asimétricos. La agricultura norteamericana, que tiene una alta productividad, de lejos muy superior a la colombiana, exporta al año más de 130 millones de toneladas de productos agropecuarios: el 79 % de sus nueces, el 76 % de su algodón, el 62 % de sus pistachos, el 59 % del sorgo, el 55 % del arroz, el 50 % de la soja, el 46 % del trigo, el 36 % de las uvas, el 21 % de la carne de cerdo, el 21 % del maíz, el 19 % de las cerezas, el 18 % de las manzanas, el 16 % de su avicultura, el 15 % de su lechería, el 10 % de su carne, y eso tan solo por dar algunos datos (datos para 2017 del Departamento de Agricultura de Estados Unidos [USDA]). Es claro que al otro lado de la mesa de negociación del TLC había una superpotencia en materia agrícola que no era siquiera comparable con la colombiana, país en donde tan solo el 10 % de los agricultores tienen asistencia técnica —como lo mostró el Censo Nacional Agropecuario— y el crédito agropecuario apenas le llega al 12 %.

Sobre el acceso a los mercados, lo primero que debe tenerse en cuenta es que Colombia ha desaprovechado por lo menos 12 años, porque el TLC

se negoció en 2006, se firmó en 2012 y estamos en 2018. Varios analistas han llegado al consenso de que Estados Unidos logró obtener una penetración enorme en la negociación del TLC, especialmente en lo relacionado con cereales, sojas y oleaginosas. Tan solo para hacerse una idea, las exportaciones recientes de Estados Unidos hacia Colombia alcanzaron valores cercanos a los 740 millones de USD, que se distribuyen en 259 millones de USD en torta de soja, 195 millones de USD en frijol soja, 181 millones de USD en trigo y 105 millones de USD en carne de cerdo (todos los datos vienen de United States Trade Representative [USTR], 2017). Por otro lado, los datos del comercio exterior de los productos agropecuarios colombianos hacia Estados Unidos permiten observar que en 2008 fue de 1960 millones de USD y en 2017 alcanzó los 2800 millones de USD, con un crecimiento del 43 %, mientras que Estados Unidos entre 2006 y 2016 tuvo un comercio agropecuario con Colombia que presentó un incremento del 174 %.

Aunque Colombia sí le aseguró a Estados Unidos su mercado, este no le aseguró a Colombia la entrada de los productos agrícolas tropicales, para lo cual era necesario incluir la negociación de las barreras no arancelarias, así como las medidas y las normas fitosanitarias. En ese mercado de los productos agrícolas tropicales Colombia tiene

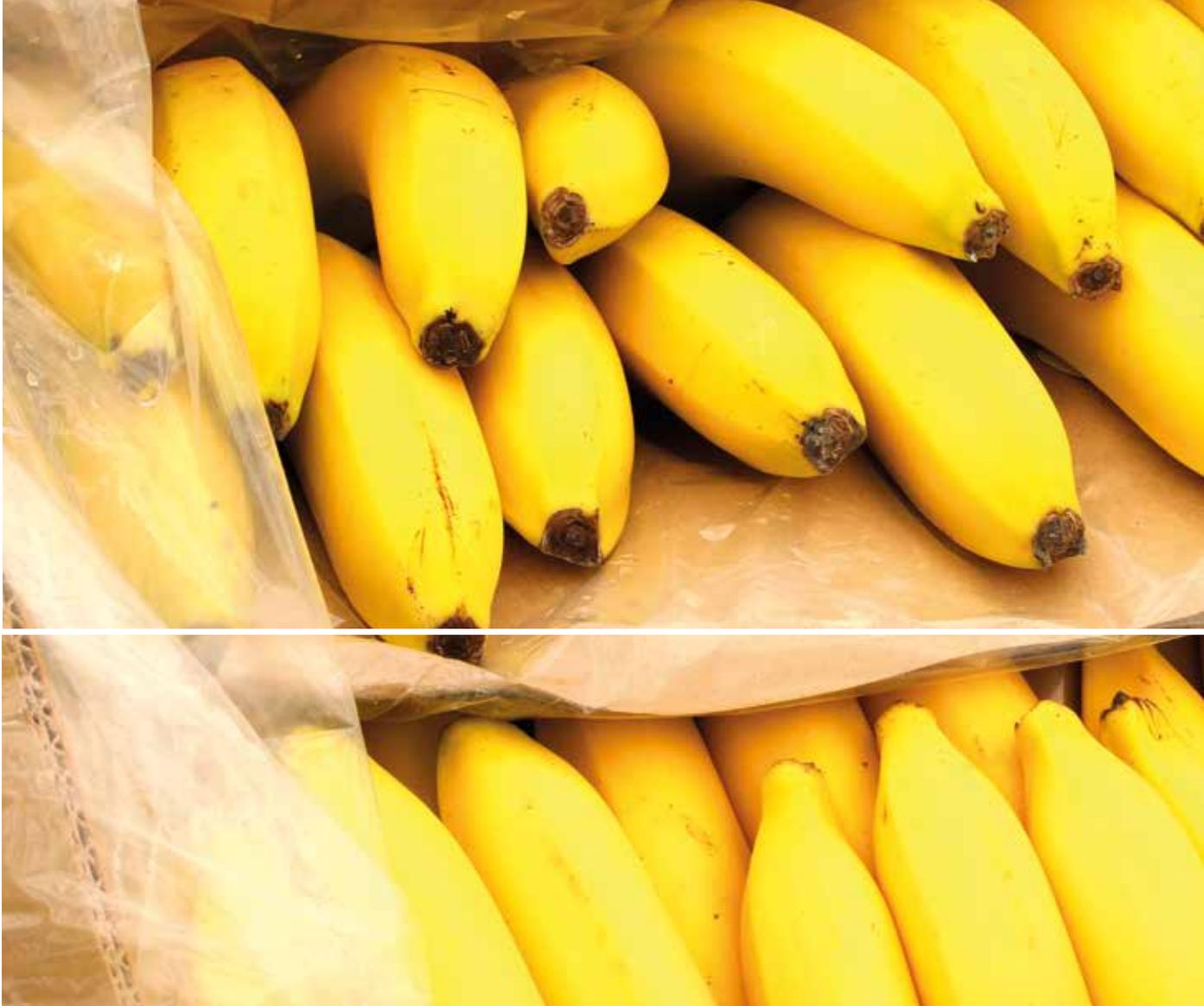


Foto de 123RF

que competir con más de 50 países que ya tienen presencia en Estados Unidos. Tan solo para poner un ejemplo, cuando Álvaro Uribe cerró la negociación del TLC en febrero de 2006, se afirmaba que el etanol (a base de caña) y el biodiésel (a base de aceite de palma) tenían grandes ventajas comparativas. Pero tres años después, Estados Unidos cambió la norma sanitaria y eliminó las importaciones de biodiésel. De esta manera, Colombia solamente puede ofrecer ese producto en California, en donde tiene que competir con Malasia e Indonesia, que, como bien se sabe, tienen 12 millones de hectáreas en palma de aceite, mientras que Colombia a duras penas alcanza las 400.000.

Con el café ocurrió algo mucho peor. Resulta que Estados Unidos se salió de la Organización

Internacional del Café (OIC), situación que hizo que el grano colombiano tuviera que competir sin ningún privilegio frente a Vietnam y Brasil en el mercado mundial, en el cual más del 50 % del café se comercializa sin registro de calidad ante la OIC. En pocas palabras, estamos compitiendo en un mercado en el que nuestro café de alta calidad (suave arábigo) se homogeniza con otros de baja calidad y se ofrece a los mismos precios.

Es claro que el TLC fue mal negociado. Pero si se llegara a una renegociación, existe la posibilidad de que las exportaciones tradicionales —de las cuales depende en gran parte la economía colombiana— sean severamente castigadas por el mercado más grande del planeta, lo que muestra que al parecer estamos en un laberinto sin salida.



Un tema adicional que es importante, pero normalmente soslayado, es que con las desgravaciones de los productos que entran a Colombia la caída en el recaudo arancelario ha tenido que ser compensada con un aumento del IVA, de tal forma que se abarata la entrada de mercancías para el importador pero no para el consumidor. Ahora bien, no hay mejor arancel que una tasa de cambio alta, ni hay arancel más infructuoso que una tasa de cambio baja. En ese orden de ideas, podría afirmarse que para salir de ese laberinto hay que resolver la siguiente pregunta: ¿qué es lo prioritario: el mercado interno o los mercados externos?

A mi manera de ver, la competitividad y la productividad que el país necesita depende de un factor primordial: la demanda. Suena curioso que la productividad dependa de la demanda, pero si un

productor no tiene demanda, no puede acumular el capital que le permita innovar de manera productiva para mejorar la relación capital-trabajo. Eso es lo que hay que hacer, eso es lo que el sector agropecuario necesita, y en ese sentido es lo que hay que negociar y cambiar en la política: hay que retomar la demanda nacional para los productores agropecuarios nacionales, para que los empresarios puedan acumular, invertir y avanzar.

Ahora bien, eso se materializa con el esfuerzo individual de los empresarios, pero en el contexto de una política pública adecuada, porque la competitividad no es individual, sino que forma parte de un sistema en el cual se materializa la capacidad nacional de competir. En gran medida, entonces, depende del Estado tener un sector agropecuario competitivo y con mayor dinamismo económico.

COLOMBIA NO HA APROVECHADO LAS OPORTUNIDADES DEL TLC CON ESTADOS UNIDOS EN MATERIA AGROPECUARIA



Ricardo Torres Carrasco
Economista de la Universidad Nacional
de Colombia y Magíster en Development
Studies at University of Sussex (Inglaterra)

Foto de 123RF

Colombia no ha sabido aprovechar las nuevas oportunidades que el TLC con Estados Unidos abrió a la producción agropecuaria del país, mientras que las importaciones desde este país se han incrementado sustancialmente, de lo cual ha resultado una balanza comercial negativa creciente, con las consecuencias adversas que son previsibles sobre la producción agropecuaria y la seguridad alimentaria. Por eso se requiere una política

pública que fortalezca la competitividad de la producción y que garantice la capacidad para cumplir con los requisitos técnicos de accesibilidad al mercado norteamericano. La renegociación del TLC no va a resolver estos cuellos de botella, que son de carácter interno, y en cambio sí puede abrir un espacio para el endurecimiento de la posición proteccionista de Estados Unidos y el cierre de las ventajas ya alcanzadas.

El mayor beneficio de este tratado para el país fue la consolidación de manera permanente de las preferencias arancelarias que anteriormente eran otorgadas, en forma temporal y unilateral, por Estados Unidos a través de la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y Erradicación de la Droga (ATP-DEA). Esto es fundamental no solo para aquellos productos, como por ejemplo las flores, que de tiempo atrás son básicos para las exportaciones del país, sino también para materializar la posibilidad de diversificar la canasta exportadora, cubriendo nuevos productos como las carnes, los lácteos, las hortalizas, etc.

Lamentablemente, durante estos años en que ha estado vigente el TLC, a pesar de las preferencias obtenidas, la balanza comercial agropecuaria con Estados Unidos se ha ido haciendo cada vez más negativa. Según datos de A. Espinosa, en cuanto al valor las exportaciones agropecuarias de Colombia, sin café verde y banano —que exportan sin aranceles a Estados Unidos desde 1995, en virtud de acuerdos con la Organización Mundial del Comercio—, pasaron de 948 millones de USD en 2012 a 1179 millones de USD en 2017, lo que muestra un crecimiento de tan solo 231 millones de USD en este periodo. Por su parte, respecto al volumen se observa un franco estancamiento alrededor de las 880.000 toneladas anuales.

Por el contrario, las exportaciones agropecuarias de Estados Unidos a Colombia se incrementaron sustancialmente. De 1100 millones de USD en 2012 pasaron a 2605 millones de USD en 2017, con lo que se refleja un crecimiento de 1505 millones de USD en el periodo. En volumen, Estados Unidos pasó de exportar 1.564.018 a 8.123.386 toneladas, lo cual representa un incremento de casi 500 %. Es importante, en todo caso, resaltar, para efectos del análisis, que el 79 % de este volumen corresponde a maíz amarillo y productos de soya con destino, principalmente, a la alimentación

avícola y porcícola, cuyos productores nacionales se han beneficiado ahorrando 293 millones de USD en aranceles.

Para comprender las razones de este pobre balance a pesar de las preferencias obtenidas en el TLC, es necesario tener en cuenta que, más allá de la reducción o eliminación de las tarifas arancelarias, el “acceso real” al mercado de Estados Unidos o de cualquier país importador depende de la competitividad de los productos, y sobre todo del estricto cumplimiento de requisitos técnicos como son las medidas sanitarias y fitosanitarias, las normas relacionadas con la calidad (Over the Counter [OTC]) y las certificaciones de sostenibilidad.

Las negociaciones de los TLC dejaron al descubierto que la capacidad del sector agropecuario del país, para cumplir con estos requisitos, es muy débil. Esto no solo afecta las posibilidades de exportar, sino también las condiciones de suministro al propio mercado nacional, ya que pone en riesgo la sanidad vegetal y animal, la salud de los consumidores y la sostenibilidad del medio ambiente.

Lamentablemente, luego de un impulso inicial para remediar estas debilidades que se dio en los años siguientes a la firma del Tratado, a través de la denominada Agenda Interna, la continuidad de estas políticas se abandonó. La renegociación del TLC con Estados Unidos, o con cualquier otro país, no puede resolver, *per se*, estas limitaciones que afectan la competitividad de la producción nacional, ni tampoco contribuyen a fortalecer la capacidad para lograr el acceso real a los mercados, a los cuales ya tiene acceso preferencial.

Por el contrario, puede entrañar riesgos muy altos porque permite que se enmascare la urgencia de adoptar políticas de fondo para impulsar la mejora de la competitividad, y porque en las condiciones actuales del comercio internacional, de vuelta en





Foto de 123RF

muchos casos al proteccionismo, podría llevar a la reducción de las preferencias y ventajas ya obtenidas.

Es imperativo adoptar políticas que se orienten decididamente a eliminar los cuellos de botella que afectan la competitividad de las cadenas agropecuarias del país. Estas políticas deben propender a una mayor seguridad alimentaria y a fortalecer

las instituciones y entidades responsables de promover y hacer cumplir los requisitos técnicos, sanitarios y de sostenibilidad, que sin duda se van haciendo cada vez más estrictos como filtro para acceder a los mercados internacionales, pero también para proteger al país del ingreso de importaciones o de producción local que pongan en riesgo a los consumidores, a la agricultura y al medio ambiente.

APERTURA Y PROTECCIÓN DEL AGRO COLOMBIANO



Jaime Forero Álvarez

Docente, investigador y consultor en asuntos rurales y ambientales

La pregunta sobre si proteger o abrir la economía nos la venimos haciendo desde hace por lo menos 170 años, tanto en Colombia como en el planeta entero. Pero para no ir tan atrás, miremos brevemente algunos aspectos de nuestra experiencia con la producción doméstica y con las exportaciones agropecuarias desde 1960 hasta hoy.

La Misión de Estudios para el Sector Agropecuario de Berry-Bejarano (publicada en 1990) demostró que en un periodo altamente proteccionista (1960-1986) los efectos acumulados en el consumo nacional de alimentos, fueron, sorprendentemente, benéficos, puesto que los hogares pagaron 2,6% menos por los productos transables (exportables e importables) frente a la eventualidad de que hubiéramos importado estos productos con un sector agropecuario abierto. Si bien es cierto que en años de precios internacionales bajos los consumidores subsidiaron la producción nacional pagando más por los alimentos producidos internamente, sucedió lo contrario en los años en que los precios eran más elevados en el mercado mundial con el resultado acabado de anotar para el periodo completo. Ahora bien, los efectos de una hipotética apertura hubieran sido desastrosos —tal como sucedió en los noventa— al exponer a los agricultores nacionales a la competencia internacional en época de precios bajos. De manera que el doble resultado neto en este periodo fue proteger a la agricultura nacional de las posibles perturbaciones derivadas

de haber estado expuesta a la competencia y proteger al mismo tiempo al consumidor nacional, quien no perdió capacidad de compra.

La apertura económica de Gaviria (1990-1994) se hizo con el peso sobrevaluado, en medio de un ciclo de bajos precios internacionales de los *commodities* agropecuarios, y fue acompañada de la eliminación de subsidios al crédito. El efecto fue literalmente devastador sobre varios de nuestros principales productos agropecuarios transables: maíz mecanizado, soya, algodón, sorgo y cebada. La caña de azúcar se salvó porque gracias a su poder político los azucareros pudieron negociar un tratamiento favorable. Los sucesivos gobiernos echaron para atrás algunas medidas proteccionistas, pero la recuperación de las áreas cultivadas de los cultivos afectados fue mínima. Se expandió “en compensación” la palma aceitera, cultivo que, como veremos más adelante, ha sido fuertemente subsidiado.

Vino el TLC con Estados Unidos desde 2012. Un estudio de 2004 hecho a solicitud del Ministerio de Agricultura (*El agro colombiano frente al TLC con EEUU*) pronosticaba que este tratado tendría efectos profundamente negativos para nuestros agricultores y no resultaba favorable para el país en general —sumando las posibles ganancias de los consumidores—. Los resultados de este estudio hecho a instancias del ministro Carlos Gustavo

Cano (ago. 2002-feb. 2005) fueron cuestionados enconadamente por su sucesor Andrés Felipe Arias (feb. 2005-feb. 2009), con el argumento de que este trabajo se limitaba a calcular las pérdidas causadas por la sustitución de algunos cultivos, por productos importados, pero no contabilizaba las ganancias derivadas de la penetración, con los productos promisorios colombianos, al mercado de estadounidense. Pero el balance hecho hoy en día le da toda la razón a los pronósticos sombríos hechos en 2004. La realidad es que el crecimiento de las exportaciones colombianas hacia Estados Unidos desde 2012, cuando entró en vigencia el TLC, hasta 2018, ha sido del 8 %, mientras que las importaciones provenientes de este país han aumentado 164 %, según los datos oficiales de DANE-Minagricultura.

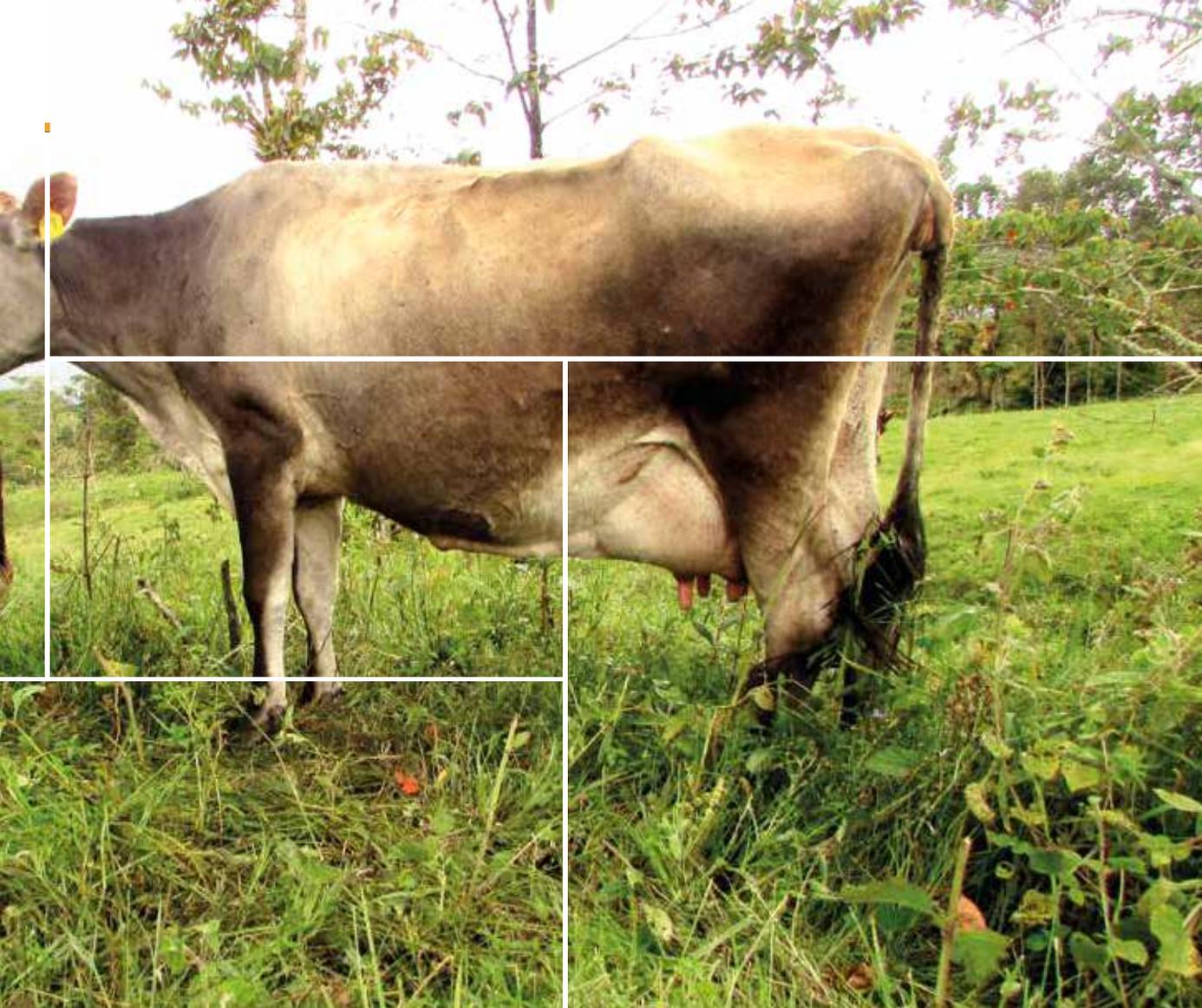
Ateniéndose a los manuales de economía, los expertos y los planificadores suelen plantear que la producción no se debe subsidiar, y que más bien el Estado debe canalizar sus recursos, siempre escasos, hacia la provisión de bienes públicos. Para la agricultura se trata, en primer lugar, de puertos, vías hacia el mar, o que interconecten territorios; carreteras terciarias para desembotellar localidades rurales y centros de acopio. En segundo término, se deben desarrollar instituciones eficientes que abaraten los costos de transacción de los productores, comercializadores y transformadores, con especial hincapié en los exportadores. Y en tercer término, la política pública debe desempeñar un papel muy activo —con recursos adecuados— en el fomento y la financiación de la investigación, la asistencia técnica y la provisión de crédito. Teóricamente, la dotación de estos bienes públicos debería ser neutral sin privilegiar ningún sector, pero es sabido que, dependiendo del énfasis que se ponga a los componentes de estos rubros, el Estado puede focalizar recursos hacia regiones, localidades, tipos de productores —campesinos, por ejemplo— y tipo de productos.



Foto de Paula Forigua Díaz

Pero esta visión choca con la realidad de los sistemas agroalimentarios mundiales, incluido el colombiano, que son estructuralmente protegidos y subsidiados. El hecho es que los diferentes estados ejercen un papel regulador complejo por medio de aranceles, subsidios directos e indirectos, tratados de “libre” comercio, salvaguardas, control de contingentes importables, barreras fitosanitarias, marcas de origen, sellos de productos certificados y estímulos a los exportadores, entre otros. Muchas de estas medidas son tomadas, en contravía de los grandes objetivos macroeconómicos y sectoriales, como respuesta a la presión política de los agricultores.

Al respecto, un estudio de José Antonio Ocampo muestra que los apoyos directos a los productores



representan una parte sustancial del valor de la producción del sector agropecuario: 22 % para Colombia y Estados Unidos, en el periodo 2011-2015. Para el mismo periodo ascienden a 26 % en la Unión Europea, a 85 % en Suiza y a 67 % en Japón. El estudio tiene datos para otros tres países latinoamericanos: México, con 15 %; Chile, con 6 %, y Brasil, con 5 % (Ocampo et al., *La política comercial agropecuaria en el contexto internacional*, publicado en 2017). Me parece que el relativo bajo nivel de estos dos últimos países se explica por la consolidación de sus sectores agroexportadores que no requieren tan altos subsidios.

A propósito de los subsidios y la protección, cabe preguntarse: ¿qué hubiese pasado con cerca de 600.000 productores cafeteros, la inmensa mayoría

campesinos, sin la intervención gremial-gubernamental para garantizar la compra del café a los precios acordados, así como para condonar y reestructurar créditos y garantizar la extensión agrícola? ¿Y qué hubiese sucedido, además, sin el subsidio que se les paga a los cultivadores por cada carga vendida, cuando el precio nacional fijado, de acuerdo con las oscilaciones del mercado internacional, está por debajo de los costos de producción? ¿Qué hubiese pasado con los cultivos de palma y de azúcar sin los fondos de estabilización de precios del azúcar y del aceite de palma que en 2016 le costaron al consumidor colombiano 2,2 billones de pesos? Estos datos son de Minagricultura, organismo que para 2018 calculó en 315.000 millones las ayudas directas a los productores de azucareros y palmeros. Recibieron también este tipo de ayudas, en 2018,



Foto de Robert T. Blanco

los cafeteros (255.000 millones), los arroceros (41.000 millones), quienes además se beneficiaron con programas de reestructuración de crédito, los lecheros (10.000 millones) y los productores de carnes (39.000 millones). A los productores de yuca y panela les dieron ayudas menos generosas (1800 millones) (datos oficiales en las memorias a Congreso del Minagricultura, 2018-2019).

Este balance es mucho más abultado cuando se incluyen los subsidios que recibe la producción del etanol, derivado de la caña de azúcar, y la de biodiésel, cuya materia prima es la palma. Con base en los datos Salomón Kalmanovitz (*El Espectador*, 11 de febrero de 2019), calculamos que el subsidio anual que se les transfiere a los empresarios palmeros y azucareros, por cuenta de la diferencia de los precios en el mercado nacional con relación al internacional —tomado como referencia los precios de febrero de 2019—, es de \$480.000 millones en el caso del etanol, y de \$490.000 millones para el biodiésel. Adicionalmente, a estos dos sectores se les ha eximido de impuestos por un monto de 327.000 millones anuales en el periodo 2008-2014 (Espinosa Fenwarth, artículo de

Portafolio consultado el 24 octubre de 2019). No contamos con datos más actualizados, pero las cosas no han variado en estos últimos años.

No niega todo lo anterior que la protección conspira contra la competitividad de los productores, ni se puede asegurar tampoco que los efectos negativos sobre los consumidores, cuando en el mercado internacional los precios son relativamente bajos, se compensan en los ciclos de mediano plazo con las alzas de dichos precios, como sucedió en Colombia en el periodo 1960-1986. Lo que sí se puede concluir es que la política pública se tiene que manejar con mucha filigrana, de tal forma que se adecúe a realidades muy complejas, como la protección estructural del sector agropecuario. Digo estructural porque sin los subsidios, los aranceles y las restricciones a las importaciones, el café y la mayor parte de la producción agroempresarial (o capitalista) se derrumbaría. Los textos de economía nos presentan situaciones paradigmáticas —como la libre competencia— que nos sirven de referencia para hacer análisis, pero es un error intelectual muy grave pensar que el mundo debe y puede funcionar con la simplicidad de los manuales.

LOS TLC O LA ESCASA CONTRIBUCIÓN A LA ECONOMÍA RURAL



Jaime Alberto Rendón Acevedo
Docente e investigador, Universidad de La Salle

Desde teorías económicas memorables, esto es, desde la comprensión clásica, en particular inglesa, hasta las más recientes y reforzadas explicaciones, se ha procurado demostrar con datos y modelos positivistas las bondades del libre comercio internacional. El país se involucró, así, en una nueva ola de reformas, o, mejor, profundizó las que se comenzaron desde la década de 1990, comprometiéndose a la negociación y firma de acuerdos bilaterales, también llamados tratados de libre comercio (TLC). Hasta el día de hoy el país tiene 15 acuerdos vigentes, entre los cuales sobresalen el TLC con los Estados Unidos de Norteamérica y el Acuerdo de Asociación con la Unión Europea.

El TLC con Estados Unidos, después de un proceso de negociaciones de seis años, en el que los temas álgidos fueron medio ambiente, propiedad intelectual (patentes), pero en especial los derechos laborales con una agenda particular, entró en vigencia el 15 de mayo de 2012. Ya son, entonces, algo más de siete años de implementación en que los resultados no se han dado de acuerdo con lo esperado ni por los pesimistas ni por los optimistas.

Lo más relevante del TLC ha sido dejar de depender de los procesos de certificación. Sin embargo, en la actual política exterior de Estados Unidos han vuelto a privilegiarse las acciones gubernamentales frente a los cultivos ilícitos, como signo

de amistad y colaboración mutua. De esta manera, prima de nuevo la política sobre la economía, dejando a un lado el libre comercio desde las instancias propias de la productividad y competitividad de las empresas y sus territorios.

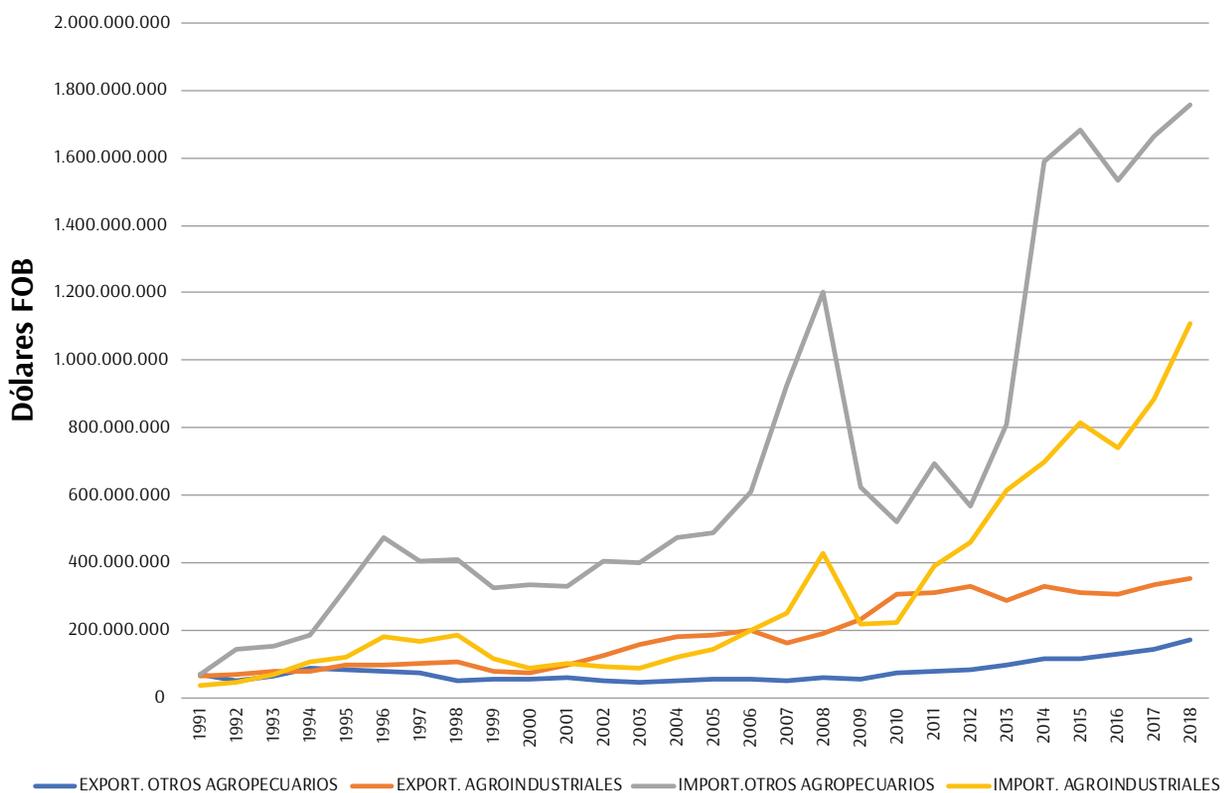
Ya en el terreno del sector agropecuario, el asunto ha tenido condiciones diferentes. Sin duda, tal y como se aprecia en los gráficos siguientes, el comercio exterior después de 2012 ha sido dinámico para el sector agropecuario. Sin embargo, observando la evidencia empírica dada con el comercio exterior desde las reformas estructurales, y tal como lo planteó José Antonio Ocampo (2004), el proceso de libertad de mercados ha conducido más a una apertura o un mayor dinamismo de las importaciones que de las exportaciones. Estructuralmente era de esperarse esto, y necesariamente va en camino de lo que planteaban quienes se oponían al Acuerdo, al menos en la forma que se firmó.

En efecto, el gráfico 1 muestra el comportamiento de ventas y compras de productos agropecuarios distintos al café, el banano y las flores, así como a los productos de la agroindustria. El TLC es impactante; las importaciones de estos productos superan con creces las ventas que el país ha podido realizar. Mientras las exportaciones de otros productos agropecuarios crecieron el 29,8 % promedio

anual en los últimos siete años, las importaciones lo hicieron en el 44,1 %. Los bienes agroindustriales vendidos por Colombia a Estados Unidos

crecieron en los últimos siete años a un promedio de 15,4 %, pero las importaciones desde Estados Unidos lo hicieron a un promedio de 34,5 %.

Gráfico 1. Exportaciones hacia Estados Unidos e importaciones desde Estados Unidos de otros productos agropecuarios (distintos de café, banano y flores) y de productos de la agroindustria 1991-2018 (dólares FOB)



Fuente: elaboración propia con base en datos del DANE (dólares FOB)

En valores, expresados en dólares, se pasó de venderle productos agropecuarios a Estados Unidos por 2804 millones de USD, en 2012, a 3373, en 2018. Las importaciones en ese mismo periodo pasaron de 2054 millones a 5724 millones en el mismo periodo. Se trata, entonces, de una relación asimétrica que va generando un déficit en la balanza comercial, y que va socavando las condiciones de producción rural y las va conduciendo a una prevalencia por bienes foráneos, lo que claramente se

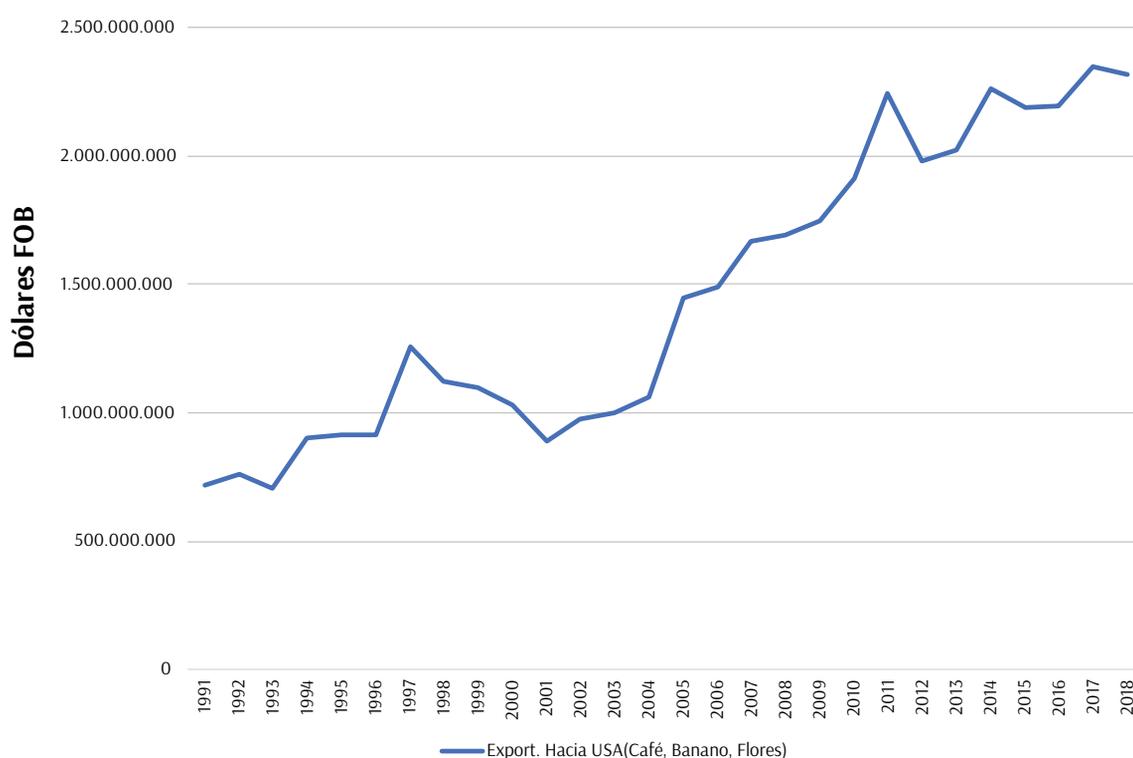
contrapone con cualquier política viable de seguridad y soberanía alimentaria.

Ahora bien, ha sido importante el comportamiento de ventas de los productos tradicionales como café, banano y flores, como se puede observar en el gráfico 2. Desde 2012, el aumento de las exportaciones ha sido significativo: 16,7 % promedio año. El producto de mejor comportamiento ha sido el café (18,4 %), seguido por las flores (16,9 %) y el

banano (10,3%). En este periodo el precio interno del café creció el 6,7%, pasando de \$678.500 a \$724.00. El volumen de sacos de 60 kg vendidos sí aumentó significativamente (117%), pasando de 589.808 sacos en mayo de 2012 a 1.282.996 sacos en diciembre de 2018. Así se ha ganado competitividad, vía los precios, fundamentalmente; es

decir, desde 2014 el país hace esfuerzos en las cantidades vendidas para poder mantener el nivel de ingresos por exportaciones de café, que se ubica desde 2014 en 1000 millones de dólares. Hay que decir que las ventas de flores superan el volumen de divisas ingresado por el café en 131 millones de dólares.

Gráfico 2. Exportaciones a Estados Unidos (café, banano, flores) vs. importaciones desde Estados Unidos, 1991-2017



Fuente: elaboración propia con base en datos del DANE (dólares FOB)

Con toda seguridad que el TLC ha significado nuevas oportunidades para algunos sectores productivos que tradicionalmente no accedían de manera importante en los mercados de Estados Unidos, en especial para una oferta de alimentos frescos. Pero, a la vez, la oferta de cereales, granos y carne estadounidenses se ha incrementado de forma sustancial. Esto es lo que propone la teoría de las ventajas

comparativas del comercio internacional. Pero la política económica tendría que estar generando, para ser coherente con los postulados teóricos, las alternativas para la utilización de los factores de producción, que se estarían quedando ociosos por el efecto de las importaciones y la pérdida de algunos sectores productivos, y evidentemente no lo hace. De esta forma, deja en la informalidad o

en el desempleo a la población rural, por el efecto del desplazamiento o por la sustitución de bienes nacionales por importados.

Y si esto pasa con Estados Unidos, nada diferente está sucediendo con la Unión Europea. Así, mientras en 2012 se tenía una balanza comercial positiva con la Unión Europea de 2096 millones de USD, al cierre de 2018 el déficit fue de 2395 millones de USD, con una caída de las exportaciones de café (-12%) y banano (-9%) (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, 2019).

Es evidente, entonces, que el comercio internacional no necesariamente contribuye a la productividad y a la competitividad del sector rural y, en general, a la economía colombiana. Los tratados pasan solo por lo comercial, y Colombia se queda corta ante la capacidad productiva, pero también ante las propias políticas públicas industriales o agrícolas de las potencias con las que se han firmado los acuerdos, fundamentalmente la Unión Europea y Estados Unidos, que tienen por principio la defensa y promoción de sus sectores productivos, generadores de empleo y alimentos.

Las asimetrías estructurales no se compensan en la negociación del TLC con una política de cooperación y desarrollo productivo para que Colombia sea considerada como nación menos favorecida. Esto le daría una posibilidad similar a los países que al ingresar a la Unión Europea acceden a los

fondos estructurales para posibilitar un rápido crecimiento y desarrollo.

Los TLC, los acuerdos regionales de comercio, tienen que ser parte de una estrategia clara de crecimiento y desarrollo, e ir a la par de políticas públicas internas que posibiliten el fortalecimiento de las estructuras productivas y sociales existentes. Los acuerdos deben ser el vehículo para la eliminación de asimetrías entre los países. De lo contrario, son simples convenios que se firman, que incluso generan un gran malestar en la sociedad, y que conducen a aumentar nuestros déficits comerciales y a volver cada vez más vulnerable las economías internas, y en especial la ruralidad, ante eventos internacionales, sobre todo frente a Estados Unidos (Rendón, 2014).

Referencias

- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (2019). *Informe sobre los acuerdos comerciales vigentes de Colombia*. Bogotá. Recuperado de <http://www.mincit.gov.co/normatividad/docs/ley-1868-informe-2019.aspx>
- Ocampo, J. (2004). *Entre las reformas y el conflicto: economía y política en Colombia*. Bogotá: Norma.
- Rendon, J. (2014). ¿Happy birthday TLC? *Semanario Virtual*. Recuperado de <http://viva.org.co/cajavirtual/svc0395/articulo08.html>

ENTREVISTAS

1

2

3

4

5

Entrevistas:

Con ojos de exportador:
entrevista a Santiago Rojas
Paula A. Forigua Díaz

Entrevista con un importador
de materias primas agrícolas
Jaime Forero Álvarez

CON OJOS DE EXPORTADOR: ENTREVISTA A SANTIAGO ROJAS



Paula A. Forigua Díaz
Economista, Universidad de La Salle

Santiago Rojas es un economista con una amplia experiencia agrícola, la cual lo ha llevado los últimos 27 años a dirigir su compañía Frutas Comerciales, que se dedica especialmente al comercio internacional de frutas como la uchuva, el tomate de árbol, la pitahaya, la granadilla, el tamarindo, la maracuyá, la feijoa y el baby banano. Esto fue lo que nos dijo de su experiencia a partir de la firma del TLC con Estados Unidos.

Santiago Rojas (SR): Yo veo varios temas en relación con esto, en especial el tema laboral y el de las barreras en la entrada de los productos. En términos laborales, los tratados de libre comercio (TLC) tienen un potencial grande, porque en el sector rural emplea mayoritariamente mano de obra. Uno pensaría que para los pequeños productores no aplica la norma, pero para los medianos y grandes sí. Cuando se firmó el TLC había un gran optimismo, se pensaba que se respetarían las normas laborales; pero no ha sido así, o por lo menos en el sector que trabajamos, que es el de frutas exóticas, vemos que en lo que más demandamos, que es mano de obra, esto es contrario. Nosotros cumplimos las normas laborales, pero hay unas empresas que no las cumplen. Entonces, al no haber una rigurosidad en el cumplimiento de estas se genera una competencia desigual entre las compañías.

Paula Forigua (PF): Respecto a las barreras fitosanitarias, ¿el Tratado ha hecho que estas sean más



Foto de Paula Forigua Díaz

rigurosas, o, por el contrario, hay medidas que facilitan las licencias o las hacen de fácil acceso (económico y de ubicación)?

SR: El acceso de los productos agrícolas al mercado estadounidense es relativamente complicado porque hay una normatividad sanitaria en los Estados Unidos que restringe, de manera grave, el ingreso de los productos; y realmente el ingreso de estos nuevos productos a Estados Unidos es muy poco. Nosotros hemos tenido que pasar por



un proceso largo para poder exportar un nuevo producto, como es el caso de la uchuva. Pero, en resumidas cuentas, y a un modo de ver personal, estas no son barreras fitosanitarias; parecen más barreras comerciales.

Es una telaraña de instituciones no coordinadas, tanto de Estados Unidos como de Colombia, que hace que la cosa se vuelva kálfiana. Por ejemplo, la uchuva no es hospedera de la mosca (fusario), mientras que algunas frutas sí lo son, pero en este

momento tiene las mismas trabas y el mismo tratamiento de que si lo fuera. La uchuva puede ingresar al mercado de Estados Unidos, pero con unas restricciones de origen bastante complicadas para el cultivo que son prácticamente imposibles de cumplir. Nosotros llevamos 16 años enviando uchuva a la Unión Europea, pero a Estados Unidos no, porque la institucionalidad de las dos partes no ha dado los primeros pasos para que se puedan romper estas trabas fitosanitarias que se muestran más como barreras comerciales.

PF: ¿Qué tipo de otros productos (frutas tipo uchuva, pitahaya, etc.) se incluyeron dentro del TLC?

SR: En Colombia hay una lista de frutas que están próximas a estar aptas para las exportaciones. Dentro de las frutas especiales incluidas están la uchuva, la pitahaya y la gulupa para la aprobación de exportación. Esta es una lista que saca el ICA y el APHIS. Básicamente la gulupa estaba en un tercer puesto para el permiso de exportación. La idea es que esto sea coordinado entre los dos países, para que allá no les llegue una plaga y aquí se tomen las medidas necesarias para poder llegar a tener un producto de exportación. Pero en algunas ocasiones las medidas que se toman superan los costos que se pueden solventar para tener un producto de exportación.

PF: ¿Qué ha pasado con aquellas frutas en el mercado internacional?

SR: Nosotros no hemos podido cumplir la reglamentación de la única fruta que está autorizada, que es la uchuva; mientras en Europa no hay estas restricciones y se apoyan en los controles que realiza el ICA aquí, y tienen confianza en las autoridades del país de origen.

PF: ¿Sí ha habido condiciones técnicas para ser competitivos (transporte, vías, asistencia técnica)?

SR: Pues sí se han visto algunas mejoras, pero independiente de que existan las condiciones, siempre que se pueda nosotros vamos a estar produciendo y tratando por todos los medios de sacar nuestros productos. Realmente las condiciones que se necesitan son más desde lo institucional. Por ejemplo, para la Unión Europea, a pesar de que ellos se apoyan en la normatividad que aplica el país de origen, también ocurre que en algunos productos no son rigurosos y más bien son permisivos, como con

el uso de agroquímicos en las frutas y hortalizas. Colombia acepta productos que son prohibidos en la Unión Europea, y no solo eso, también los permitidos son usados de forma exagerada; así que si se quiere exportar, el productor es quien tiene que llevar el control de ese tipo de detalles; por otro lado, nos damos cuenta de que lo que sale para exportación termina siendo más sano que lo que nos comemos internamente. El hecho de que Colombia no lleve un control sobre esto también implica incurrir en penalidades graves, hasta el punto de vetar los productos o al país de origen, ya que estos países realizan controles aleatorios a los productos para verificar que se esté cumpliendo la norma.

PF: ¿La Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y Erradicación de la Droga tenía condiciones favorables de café, banano y flores, o se percibe un ambiente aún más positivo con el TLC?

SR: La mayoría de los productos que estaban dentro de la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y Erradicación de la Droga estaban con cero aranceles, no solo con Estados Unidos, sino también con Europa y algunos países, con excepción del banano, que aún en este momento mantiene un arancel, pero realmente el TLC con Estados Unidos formalizó estas condiciones arancelarias ya existentes. Es un poco agríndice la situación frente a los TLC porque, volviendo al tema laboral, si existiera cumplimiento en ese aspecto de parte del Gobierno colombiano, sería magnífico para el desarrollo rural; por el lado de los agroquímicos, sería estupendo que las restricciones que tienen estos países que demandan nuestros productos también se cumplieran aquí y fueran norma, pero hemos tenido muy poca respuesta de parte de las instituciones. Por otro lado, sí existen restricciones fitosanitarias, pero estas se vuelven restricciones competitivas, lo que pone cada vez más trabas a nuestra apertura al comercio internacional.

ENTREVISTA CON UN IMPORTADOR DE MATERIAS PRIMAS AGRÍCOLAS



Jaime Forero Álvarez
Docente, investigador y consultor en asuntos rurales y ambientales

Nuestro entrevistado es un ingeniero dedicado desde hace más de 30 años a gerenciar negocios que tienen que ver con la importación y compra en el mercado nacional de maíz, sorgo, soya y otras muchas materias primas agrícolas. Prefirió no revelar su nombre.

Jaime Forero Álvarez (JFA): ¿Con la aplicación del TLC los importadores y consumidores de materias primas agropecuarias se han favorecido? ¿Ha mejorado la rentabilidad de sus negocios?

Importador (I): Las importaciones favorecen a todos exactamente por igual; a todos los grandes, lógicamente; a todos los que sean capaces de importar. ¿Qué sucede? Se firma el TLC en el año 2012, cuando el consumo nacional era de 5200 toneladas de maíz, y se autoriza la importación de un contingente de 2100 toneladas que se consumen en cuatro o cinco meses, de manera que el resto entra con un arancel del 22,9%. Así viene año tras año, bajando un poquito el arancel y subiendo el contingente. La idea era que mientras hubiera algo de protección, los agricultores colombianos se prepararan para producir, pero Colombia no es un país agrícola. Le falta años luz para competir. En Colombia, si todo sale bien,

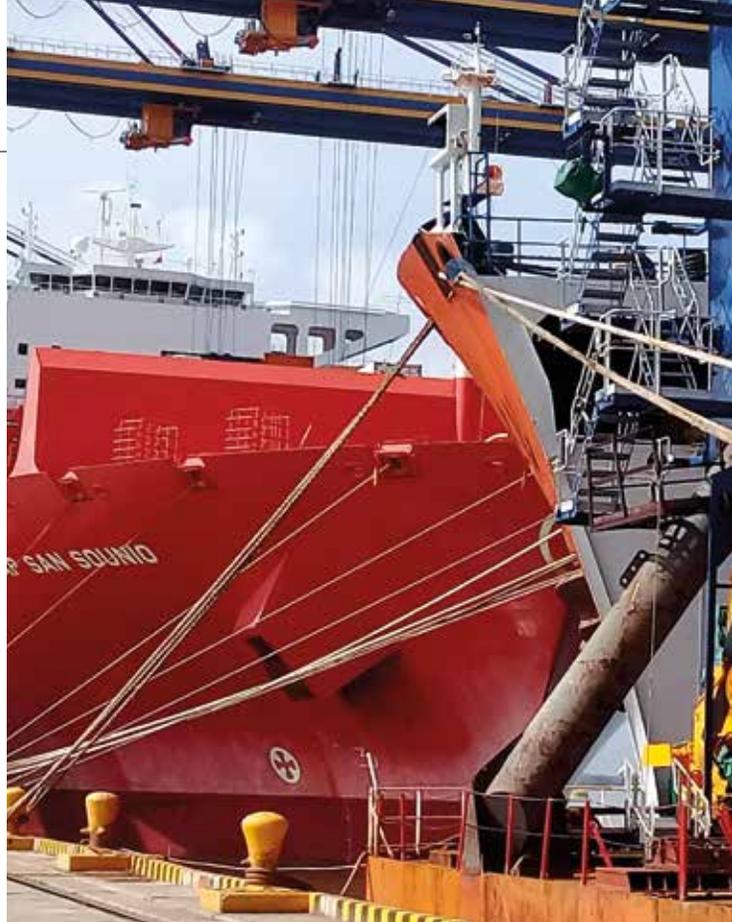


Foto de Robert T. Blanco

usted puede producir nueve o diez toneladas por hectárea mientras que en el sur y en el norte los agricultores pueden coger 17 o 18 toneladas por hectárea. ¿Qué sucede con algunos casos exitosos como la Fazenda en los Llanos Orientales? Que, por su localización, ellos tienen a favor ciento y pico mil de pesos de diferencia en los fletes con respecto al puerto. Esa es la clave de su éxito con la producción de sus propias materias primas. (La Fazenda es una gran industria porcícola que cultiva la mayor parte de las materias primas utilizadas para la alimentación de sus animales.)

JFA: ¿Lo mismo que ha dicho para el maíz se puede afirmar para otros productos como la soya y el sorgo?

I: Sí, es lo mismo para maíz, trigo, soya, sorgo; en todos esos cultivos, pues, sin duda, entre más luz mayor productividad. Es absolutamente lógico que nosotros no tenemos una productividad a la altura de la que tienen esos países. Nosotros, la verdad, podemos producir lechuga y tomate y

de golpe aguacate hass, pero producir granos en cantidad importante y rentable es muy difícil, y más difícil aún con los aranceles y con los insumos tan costosos. Nada está diseñado para que la gente produzca. Cada vez que hay algún intento “gubernamental” de hacer gestión productiva, la gente piensa que es para favorecer a un grupo de ricos, aunque algunas veces sí ha pasado que es para favorecer a un grupo de ricos.

JFA: ¿El TLC ha redundado en que los productores de alimentos balanceados y los avicultores mejoren sus condiciones productivas? ¿Y los consumidores se han beneficiado?

I: Se la voy a responder de la última hacia atrás. Sin duda, el tener insumos más baratos redundará en mejores precios para los consumidores. De ahí a que los productores avícolas y los importadores de materias primas hayan tenido más o menos ganancias es otra cosa, pues es relativo, porque para todos es igual; estamos en una competencia de libre mercado, entonces no hay “ventaja” para uno o para otro. Lógicamente, es mucho más fácil descargar, empacar y consumir un barco de materias primas, que traer cientos de camiones en bultos producidos en el país.

JFA: ¿Cuál es su balance del TLC para el país en general, incluyendo los agricultores?

I: En mi concepto, el TLC no hizo nada porque la gente no se modernizó. La gente no aprovechó la diferencia de aranceles, aunque la verdad es muy poquita, porque si uno tiene una productividad 50 o 60 % menor que el competidor, el arancel ha debido ser, por lo menos, del 60 %. Deberíamos haber comenzado con un arancel de este nivel para que hubiera realmente una protección y la gente de pronto se animara a cultivar en las zonas en que más o menos se puede.

El mecanismo por el cual se les compraba a los agricultores un porcentaje de sus cosechas, y que permitía importar una parte del maíz sin arancel, se acabó. Afortunadamente, para los pocos agricultores que nos quedan, el maíz que se produce en Colombia es de mejor calidad para la trilla. Es de mejor calidad para hacer arepas. Es mejor, también, porque genera menos subproductos. Entonces esos pocos agricultores que quedan venden su maíz inclusive por encima del maíz importado con aranceles. Yo creo que mientras un gobierno realmente no tenga una política agraria y no esté interesado en sacar adelante el campo, es muy difícil. El campo tiene muchos sacrificios y muy pocas satisfacciones. Yo personalmente tengo una finquita pequeña a la que le meto una parte importante de mis ingresos y no se ven los resultados; algo de salud gano allá, pero no recibo ni una moneda. Si queremos hacer política agraria y si queremos que realmente haya paz, hay que invertir mucho en el campo.

Ahora, hay que invertir y premiar a los que tengan resultados, porque el Gobierno gasta miles de millones de pesos y las oenegés gastan miles de millones de pesos y dan comida y regalan gallina y regalan pollo, lo cual dura hasta que salga el primer levante, pero no hay ningún galpón que continúe. La gallina se come antes de que empiecen a producir; los cerditos, igual; el ganado, igual. Mientras la gente no se premie cuando realmente haya mejorado, pues no vamos a hacer nada. Me explico: si le damos a alguien, a un conjunto de personas, a una familia, 100 o 200 gallinas, hay que premiar al que al final del año o de los dos años tenga 300, pero al que no tenga nada hay que cobrárselas para que a la gente realmente le cueste y les ponga atención a las cosas. Lo regalado, a mi juicio, no funciona. A la gente le tiene que costar algo y premiar al que logró salir adelante; lógicamente, enseñándoles.

OPINIÓN



1

2

3

4

5

Artículo:

Competitividad e innovación
en el sector agropecuario y
alimentario colombiano
en un mundo globalizado
Juan Carlos Ramírez

COMPETITIVIDAD E INNOVACIÓN EN EL SECTOR AGROPECUARIO Y ALIMENTARIO COLOMBIANO EN UN MUNDO GLOBALIZADO



Juan Carlos Ramírez
Director CEPAL Oficina Colombia

Uno de los principales retos que enfrentan los gobiernos para promover el desarrollo rural en los territorios es su capacidad de adaptar las formas de producción a los patrones de consumo derivados del incremento del ingreso de los hogares. A medida que crecen los ingresos de algunos sectores de la población, también se elevan los estándares bajo los que se toman decisiones de consumo. Además de aumentar la demanda por alimentos de producción más intensiva, elementos previamente invisibilizados, como el bienestar animal, el medio ambiente, la trazabilidad y la sostenibilidad, entre otros, ganan terreno entre las decisiones de los consumidores modernos. En este contexto también se vuelve indispensable el fomento de mayor coordinación entre la producción, el empaque y la distribución de bienes finales, para incrementar la eficiencia del sector, la calidad, el valor agregado de los productos y, paralelamente, impactar de forma positiva el empleo.

En el sector agropecuario, dicha cooperación se traduce en un desarrollo colectivo y eficiente de tecnologías propias, como el desarrollo y la implementación de sistemas de riego comunales; el manejo eficiente del agua, con factores como la absorción del agua en la tierra, la dosificación de los

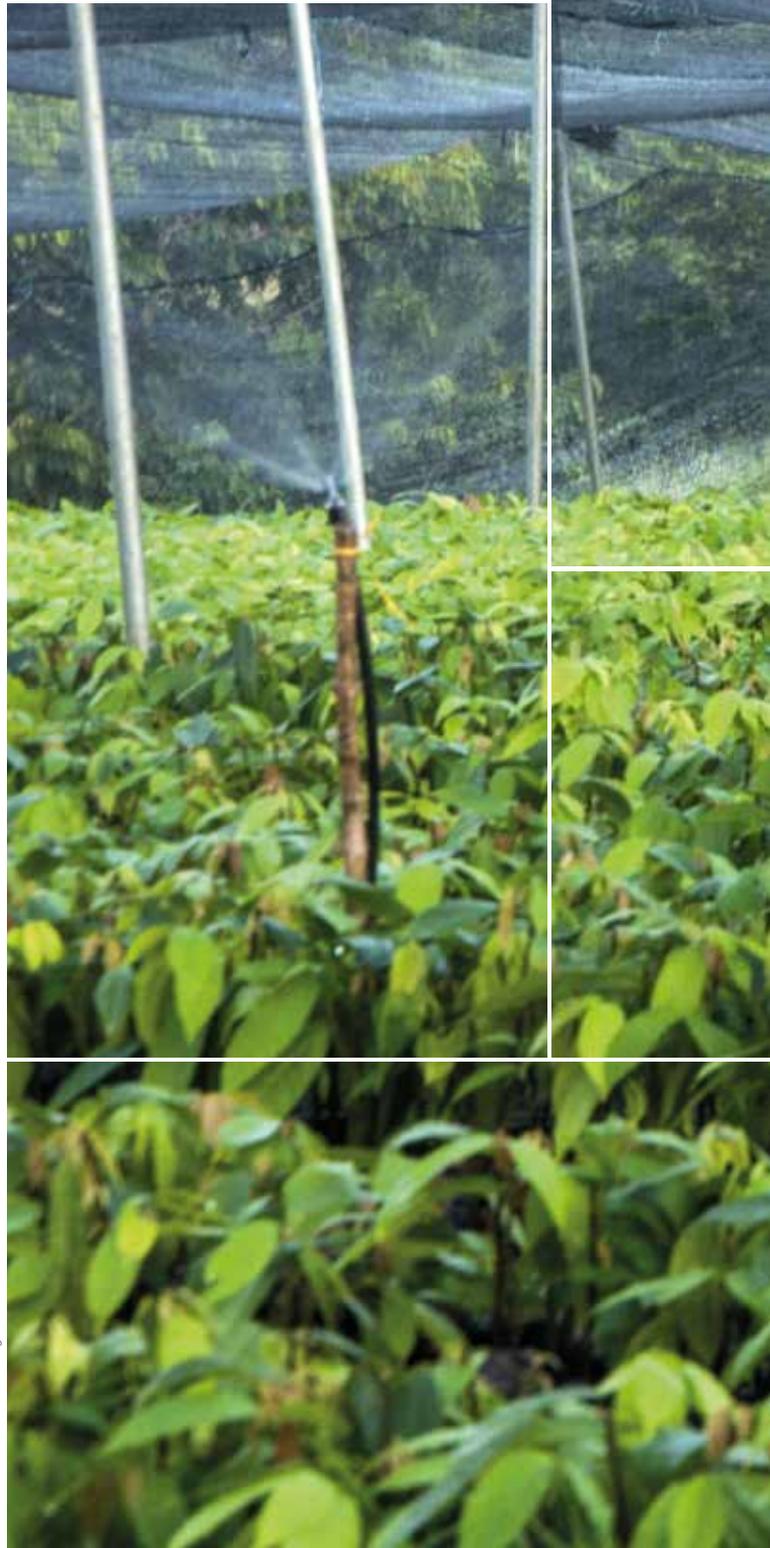


Foto de Paula Forigua Díaz



riegos y el desarrollo de mejores sistemas de drenaje; la incorporación de drones al monitoreo de cultivos, y otras prácticas de cultivo y poscosecha.

En años recientes, América Latina ha aprovechado su ventaja competitiva en la producción agropecuaria, incrementando su participación en las exportaciones agroalimentarias globales, desde 8,3 % en 1990 hasta 13,8 % en 2018. No obstante, persisten limitantes que desaceleran el ritmo de crecimiento de la región, como la baja calidad de su infraestructura, la presencia de regulaciones excesivas o innecesarias, y otras barreras al comercio.

Colombia no está exenta de estos limitantes. El volumen agrícola exportado a Estados Unidos, el principal socio comercial, se ha mantenido estancado desde 2014 en 880.000 toneladas, mientras que el norteamericano importado por Colombia ha crecido 400 %. Esto deja en evidencia la debilidad de los resultados de las políticas y logros de la diversificación exportadora colombiana.

Una de las raíces de este estancamiento agrícola exportador es el fuerte desbalance entre el campo y la ciudad, consecuencia de una política de desarrollo volcada hacia el crecimiento de las ciudades. En la primera mitad del siglo XX, cuando las ciudades comenzaron a desarrollar acueductos y alcantarillados, se amplió significativamente la brecha de la esperanza de vida entre la ciudad y el campo, lo que coadyuvó a una migración desbordada hacia las ciudades. Las brechas que se formaron en ese entonces perduran en la actualidad, y solo recientemente se diseñan políticas encaminadas a reducirlas.

Conocimientos muy desarrollados en las ciudades, como el *big data* y las herramientas digitales, pueden incrementar la eficiencia agrícola de forma significativa si se integran a los procesos productivos del campo. Esta integración se dará con

mucho más éxito en los territorios donde exista una conectividad más fuerte; en un sentido técnico, mediante mejoras en conectividad física, como las carreteras y la difusión de la banda ancha; y en un sentido integral, mediante la creación de espacios de intercambio más allá de lo comercial, que incorporan elementos culturales, gastronómicos, deportivos, etc.

Los beneficios de fomentar la creación de tejidos urbano-rurales sobrepasan el ámbito mercantil y se transmiten al campo social. Los pequeños y medianos productores pueden experimentar un acceso más directo a los mercados, que a su vez conlleva mejores términos de intercambio, lo cual se refleja en un incremento en su calidad de vida. En ausencia de dichos tejidos, buena parte del ingreso rural es apropiado por intercambios extractivos

que no mejoran las brechas campo-ciudad. Para finalizar, Colombia hereda del siglo XX una estructura que se caracteriza por sus elevadas brechas campo-ciudad, nutridas, en muchas regiones y por muchos años, por la persistencia del conflicto interno y la actividad criminal organizada. Dicha estructura debe transformarse con los cambios que se deben fomentar en las cadenas productivas del agro, si se desea ocupar una mejor posición en la estructura económica mundial, y lograr una distribución más equitativa de los beneficios de dicha transformación. Si se conectan el campo y la ciudad y se nutren del intercambio de conocimientos rural-urbanos, pueden tener éxito los procesos de transformación productiva encaminados a incrementar la eficiencia del sector en respuesta a las nuevas estructuras de consumo y producción globales.



Foto de Carlos Leal

PLURALIDAD RURAL

1

2

3

4

5

Artículo:
Datos TLC Colombia–Unión
Europea
Cedetrabajo

DATOS TLC COLOMBIA-UNIÓN EUROPEA



Foto de 123RF

Después de más de seis años de la entrada en vigencia del TLC entre Colombia y la Unión Europea, muchas de las promesas hechas en este acuerdo no se han cumplido. En cambio, ha socavado la capacidad comercial del país y ha contribuido al deterioro de sus condiciones económicas y productivas, debido a que no existe una verdadera diversificación productiva, consecuencia de la falta de una política industrial. Entre las promesas estaban:

1. La Unión Europea es el segundo socio comercial para Colombia. Y con este acuerdo se prevé para el país un crecimiento del 1,3% de su PIB.
2. Se generarán más puestos de trabajo, algo fundamental para la recuperación económica de Europa e importante para que Colombia reduzca la pobreza.
3. La diversificación de las exportaciones se ve favorecida por el acceso a nuevos mercados y materiales, lo cual es clave para los consumidores europeos y colombianos y para sus empresas que quieran mejorar la competitividad.

4. El comercio entre ambas partes mejorará la competencia y la competitividad interna, por la reducción del costo de las materias primas; además habrá un mejor acceso a la financiación para las inversiones, al aumento del valor añadido de los productos y a la innovación.
5. Los gobiernos de ambas partes gastarán menos recursos públicos y tendrán mayor calidad en los productos y servicios que deben adquirir, por ejemplo, a través de licitaciones, donde los operadores participarán en igualdad de condiciones.
6. El acuerdo fomenta inversiones a largo plazo y sostenibles que respeten los estándares sociales, ambientales y laborales.
7. El acuerdo asegura los más altos estándares de seguridad, por ejemplo, de los alimentos y productos industriales, para que los consumidores estén protegidos.
8. El acuerdo incluye disposiciones para un mejor aprovechamiento por parte de las pymes, que a veces tienen dificultades para acceder a mercados internacionales; habrá asistencia técnica y fortalecimiento de las capacidades comerciales.
9. El comercio y las inversiones acercan a los ciudadanos y a sus países, desarrollan y aseguran vínculos económicos y contribuyen a la estabilidad política.
10. Hay garantías en materia de desarrollo sostenible para promover y preservar un alto nivel de protección ambiental y laboral en ambas partes. Además, contiene una cláusula en materia de derechos humanos que prevé la suspensión, parcial o total, del acuerdo en caso de una violación grave.

Resultados económicos

Lo primero que es necesario resaltar son los resultados económicos. Desde 2006 hasta 2012, anterior a la entrada en vigencia del TLC entre Colombia y la Unión Europea, el PIB crecía a un ritmo de 4,8 % promedio anual. Después de la firma del TLC el PIB de Colombia ha crecido, de 2013 a 2018, a una tasa del 3,1 % promedio anual. Sectores productivos como la agricultura apenas ganó 0,2 puntos porcentuales de participación en el PIB de 2013 a 2018, mientras que la industria manufacturera perdió cerca de 0,6 puntos porcentuales de participación sobre el PIB.

En cuanto a empleo, se tiene que de 2013 a 2018 el número de ocupados ha aumentado 6,7 %, lo que representa 1,4 millones de ocupados más. Todos los sectores aumentaron el número de ocupados, menos explotación de minas y canteras, que redujo el número en 13.000 durante los cinco años.

Para sectores como el industrial, la participación dentro del total se mantuvo en 12 %, mientras que la agricultura disminuyó 0,2 puntos porcentuales su participación, lo cual la ubica en 2018 en 16,7 %. El sector que más aumentó el número de ocupados fue el de *Servicios comunales, sociales y empresariales* con 266.000 personas. Sin embargo, la tasa de crecimiento más alta fue la del sector de *Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler*, con una tasa del 17,7 %, seguido de *Suministro de electricidad, gas y agua*, con una tasa de crecimiento del 16,8 %, lo que equivale a 18.000 personas más ocupadas en el sector.

Seis de los diez sectores continuaron con su misma participación dentro del total de ocupados. *Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler* aumentó su participación en el total de ocupados en 0,7 %, y *construcción*, con 0,4 %; mientras que



Foto de 123RF

Comercio, hoteles y restaurantes perdió 0,6 % de participación sobre el total de ocupados.

Para agosto de 2019, el número de ocupados se disminuyó en 562.000 personas, mientras que los desocupados aumentaron en 562.000. La tasa de desempleo para el mes fue de 10,8 %, 1,6 puntos porcentuales más que lo registrado en agosto de 2018.

Por el lado del ingreso salarial promedio real, este ha disminuido de 2013 a 2018 en \$41.500, mientras que el salario de la industria ha disminuido en 7 %, es decir que los trabajadores que se encuentran ocupados en este sector, con respecto a cinco años antes, han visto reducir su salario en un poco más de \$65.000. Los ocupados en el comercio

han recibido en 2018 un salario real de \$760.153, \$30.453 más de lo que recibían en 2013.

Teniendo en cuenta el consumo de los hogares, para 2018 ascendió a los \$591 billones, \$80,5 billones más con respecto a 2013, es decir que creció a una tasa del 3,1 % promedio anual en los últimos cinco años.

Resultados comerciales

La disparidad comercial entre Colombia y la Unión Europea muestra que el país vende una tonelada de bienes tradicionales (como petróleo y sus derivados, carbón, café y ferróniquel) en cerca de 131 USD a la Unión Europea, mientras le



compra una tonelada de bienes industriales a un precio de 4923 USD. Eso quiere decir que Colombia tiene que exportar 37,6 toneladas de bienes tradicionales para importar una tonelada de bienes industriales provenientes de la Unión Europea. Las exportaciones totales de 2013 a 2018 se han reducido casi a la mitad (-47,3%), pasando de 9289 millones a 4894 millones de USD.

De enero a agosto de 2019¹, las exportaciones totales a la Unión Europea se han incrementado en 0,9%. En 2018 el monto ascendía a los 3291 millones de USD, y en 2019 la cifra llegó a los 3321 millones de USD. En términos volumétricos, para el mismo periodo, las exportaciones se han reducido en casi el 28%, pasando de 17 millones de toneladas métricas en 2018 a 12 millones de toneladas en 2019.

Si se tiene en cuenta el volumen de las ventas al exterior, persiste el mismo comportamiento que en cuanto al valor, pues se contrajeron en los cinco años en 46,4%, pasando de 47 millones de toneladas a 25 millones de toneladas. Las exportaciones de los productos tradicionales (café, carbón, ferromniquel, petróleo y derivados del petróleo) han caído en un 61,4%, entre los cuales el petróleo es el producto que más se contrajo (89,1%), pasando de 3375 millones a 367 millones de USD.

De enero a julio de 2019², las exportaciones de productos tradicionales han aumentado 1%, pasando de 1762 millones a 1781 millones de USD. Los dos productos exportados que más se contrajeron fueron el ferromniquel (-45,8%) y el carbón (-26,6%), mientras que los que más aumentaron

el monto exportado fueron el petróleo (195%) y sus derivados (36,1%).

En cuanto a las ventas del sector industrial a la Unión Europea, apenas aumentó 14,5% de 2013 a 2018, principalmente jalonada por las exportaciones agroindustriales, las cuales aumentaron 70%, mientras que la industria liviana, la industria básica, maquinaria y equipo y la industria automotriz tuvieron un comportamiento negativo, -10,8; -57,3; -31,5 y -29,7%, respectivamente. El subsector industrial que más se contrajo fue la metalurgia en un 76%, pasando de 91 millones a 21 millones de USD.

Las ventas del sector industrial a la Unión Europea aumentaron de enero a julio de 2019³ en 6,7%, pasando de 454 millones de USD en 2018 a 485 millones de USD en 2019. El número de productos exportados apenas ha aumentado en 19, pasando de 613 productos (590 no minero-energéticos) en 2013 a 632 (607 no minero-energéticos) en 2018.

Por el lado de las importaciones, las compras totales a la Unión Europea se redujeron en 4,2% de 2013 a 2018, pasando de 7611 millones a 7289 millones de USD. En términos volumétricos, las importaciones aumentaron en 28,4%, pasando de 1,8 millones de toneladas a 2,4 millones.

Para lo corrido de 2019⁴ (enero-agosto), las importaciones han aumentado 11,6%, pasando de 4953 millones a 5528 millones de USD. Considerando el volumen, se han incrementado en 1,9%, pasando de 1,63 millones de toneladas métricas a 1,66 millones de toneladas métricas.

¹ Últimos datos disponibles.

² *Íbid.*

³ *Íbid.*

⁴ *Íbid.*

Las importaciones de *Otros agropecuarios* aumentaron en 69,2 %, pasando de 57 millones a 98 millones de USD en cinco años. Considerando el peso que se importa, las compras a la Unión Europea aumentaron de 46.828 toneladas a 81.564 toneladas en 2018. Si se compara lo corrido del año enero-julio de 2019⁵ con el mismo lapso de 2018, se tiene que las importaciones de este rubro han aumentado en 45 %, pasando de 49,5 millones a 71,7 millones de USD.

La industria automotriz incrementó las importaciones en 43,2 %, pasando de 450 millones a 645 millones de USD en 2018, fenómeno que en términos volumétricos aumentó más del 80 %, pasando de 32.895 a 59.489 toneladas. En el lapso enero-julio de 2019⁶, las importaciones de la industria automotriz han aumentado 24,8 %, pasando de 335 millones de USD en 2018 a 418 millones de USD en el mismo periodo de 2019.

Para lo corrido del año (enero-julio)⁷ 2019, el petróleo y sus derivados aumentaron las compras al exterior en 9,3 %. Pasó de 123 millones de USD en 2018 a 135 millones de USD en 2019. De 2015 a 2018, por tipo de bienes importados, se obtiene que las importaciones han caído 51,1 %, de las cuales:

- Las de los bienes de capital se han contraído en 23 %, pero han ganado participación, pasando de 25,4 % del total a 40,1 %.
- Las de los bienes de consumo han aumentado en 27,1 %, y también han incrementado la participación en 16,2 puntos porcentuales, aglomerando el 26,3 % de las importaciones totales.

⁵ Últimos datos disponibles.

⁶ *Ibid.*

⁷ *Ibid.*



- Por su parte, las importaciones de materias primas y bienes intermedios se contrajeron en 74,5 %, y a la vez perdieron casi la mitad de la participación (64,4 vs. 33,6 %).

Estos resultados han incidido en la balanza comercial. Desde 2013 pasó de ser superavitaria en 1678 millones de USD a ser deficitaria en 2395 millones de USD, lo cual indica una pérdida comercial de 4073 millones de USD, cerca de \$10,2 billones COP. La balanza comercial para lo corrido de 2019 (enero-agosto) ha aumentado en 44 %, pasando de un déficit de 583 millones de USD en 2018 a 840 millones de USD en 2019.

Por sector, en los agropecuarios, la balanza sigue siendo superavitaria, con un crecimiento de 19,2 %, la cual se sitúa para 2018 en 1491 millones de USD. Para agosto, a pesar de que la balanza comercial agropecuaria sigue siendo superavitaria, ha disminuido 7,6 %, pasando de 469 millones de USD en 2018 a 433 millones de USD en 2019.

Por su parte, el sector industrial ha tenido una disminución del déficit en 6,2 %, pasando de 6702 millones de USD en déficit a 6287 millones de USD. Industria liviana es el subsector industrial que más ha aumentado el déficit, creciendo en los cinco años 9,6 %, posicionándose en 2018 en -581 millones de USD. La balanza comercial del sector industrial en lo corrido de 2019 aumentó su déficit un 9,3 % hasta los 19.544 millones de USD, comparado con el mismo periodo de 2018.

Comercio total

El comercio total, entendido como la suma de importaciones y exportaciones, se redujo 28 % de 2013 a 2018. Esta serie pasó de 16.901 millones a 12.183 millones de USD. Los productos tradicionales fueron los que más se redujeron (-60,5 %). En 2013 se comercializaba con la Unión Europea cerca de 8082 millones de USD, cifra que se redujo a más de la mitad en 2018 (3.191 millones de USD).

El comercio total del petróleo disminuyó 90 %, pasando de 3375 millones a 367 millones de USD. El comercio total de los derivados del petróleo de enero a julio de 2019 aumentó 20,4 %, pasando de 213 millones de USD en 2018 a 256 millones de USD en 2019.

Inversión extranjera directa

La inversión extranjera directa (IED) que ha hecho la Unión Europea asciende a 4189 millones de USD en 2018, cifra que comparada con 2013 apenas ha crecido en 5,3 %. Para el primer semestre de 2019, la IED que ha hecho la Unión Europea en Colombia asciende a los 2054 millones de USD, cifra que, comparada con el mismo periodo de 2018, ha incrementado el monto en 5,8 %.

Por su parte, Colombia en 2018 hizo inversiones en la Unión Europea por un monto de 1561 millones de USD, lo que muestra un crecimiento a una tasa de 49,4 % con respecto a 2013, cuando la IED a la Unión Europea ascendía a 1044 millones de USD. La inversión directa de Colombia en el exterior (IDCE) se ha reducido en más de la mitad (59,7 %), pues para el primer semestre de 2018 la IDCE fue de 2569 millones de USD, mientras que para el mismo lapso de 2019 apenas fue de 1035 millones de USD.

Algunos productos

Los impactos del TLC con la Unión Europea han incidido en algunos productos como los cárnicos y los lácteos. En el caso de la carne, es posible ver que desde la entrada en vigencia del TLC con la Unión Europea las importaciones de carne se multiplicaron por cuatro, si se compara 2017 con 2013. Eso quiere decir que las importaciones de este grupo de productos pasaron de 407.000 USD

en 2013 a 1,6 millones de USD en 2017. Respecto a las cantidades, las importaciones de carne aumentaron casi seis veces, pasando de importaciones de 29 toneladas en 2013 a 172 toneladas en 2017.

Por el lado de la leche, es posible ver un aumento de las importaciones de este grupo de productos en 476 %, pasando de 2,9 millones de USD en 2013 a 16,8 millones de USD en 2017. En relación con las cantidades, las importaciones de lácteos aumentaron un 2589 %, pasando de 242 toneladas en 2013 a 6500 toneladas en 2017. Cabe recordar que la Unión Europea es el mayor productor de leche del mundo con cerca del 30 % de la producción mundial.

Conclusiones

La realidad de los resultados del TLC entre Colombia y la Unión Europea aleja al país cada vez más de la senda de desarrollo prometida en este acuerdo. Los pobres resultados económicos, la débil estructura productiva, la baja oferta exportadora, el deterioro del empleo y los ingresos de los trabajadores y la afectación a algunos productos que se producen en el país se han convertido en los principales argumentos para mencionar que el Tratado no ha mejorado las cosas en Colombia.

Este mecanismo se ha convertido en una especie de protección para los vendedores europeos, quienes han visto cómo su comercio hacia el país ha mejorado desde la implementación del TLC. La realidad económica va mucho más allá de los resultados comerciales, y la muestra de este documento es que efectivamente es así: el libre comercio no llegó para desarrollar el país, sino para volver ganadoras a unas pocas empresas en detrimento del aumento de la capacidad productiva del país.