



**CRITERIOS PARA LA NEGOCIACIÓN DE ACCESO A MERCADOS
ENTRE COLOMBIA Y MÉXICO PARA EL ÁMBITO AGROPECUARIO
Y AGROINDUSTRIAL EN EL MARCO DE LA
PROFUNDIZACIÓN DEL G-3**

(Informe Final)

FEDESARROLLO

**CRITERIOS PARA LA NEGOCIACIÓN DE ACCESO A MERCADOS
ENTRE COLOMBIA Y MEXICO PARA EL AMBITO AGROPECUARIO Y
AGROINDUSTRIAL EN EL MARCO DE LA PROFUNDIZACIÓN DEL TLC-G3**

FEDESARROLLO

I. BREVES CONSIDERACIONES SOBRE EL TRATADO Y LA NEGOCIACIÓN DE ACCESO A MERCADOS	5
1. EL ARANCEL DE PARTIDA Y LAS DISCIPLINAS DE ACCESO A MERCADOS	5
2. LAS NÓMINAS DE DESGRAVACIÓN.....	6
a. <i>Nómina general y tratamientos especiales</i>	6
b. <i>Nómina de Excepciones</i>	8
3. MECANISMOS DE SEGUIMIENTO E INSTRUMENTACIÓN DEL ACUERDO	8
4. PRINCIPALES AVANCES Y PROBLEMAS DETECTADOS EN EL APROVECHAMIENTO DEL TLC-G3.....	9
5. EVOLUCIÓN DEL TEMA AGROPECUARIO EN EL MARCO DEL TRATADO	10
II. EL CAPÍTULO AGROPECUARIO EN EL TLC-G3	11
1. DESGRAVACIÓN ARANCELARIA	11
2. REGLAS DE ORIGEN.....	14
3. DISCIPLINAS	15
III. EL ENTORNO EN EL QUE SE HA DADO LA RELACIÓN COMERCIAL DE COLOMBIA, MÉXICO Y VENEZUELA	15
1. LA NEGOCIACIÓN DEL TLC-G3.....	15
2. EL CONTEXTO EN EL QUE HA OPERADO EL TRATADO	17
3. ESTRUCTURA Y DESEMPEÑO DEL PIB	18
IV. EVOLUCIÓN DE LA PRODUCCIÓN AGROPECUARIA.....	20
1. COLOMBIA.....	20
2. MÉXICO.....	24
3. VENEZUELA.....	25
V. PERFIL COMERCIAL DE LOS TRES PAÍSES	26
1. EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES Y LAS IMPORTACIONES TOTALES	26
2. EL COMERCIO DE BIENES DEL ÁMBITO AGRÍCOLA.....	27
a. <i>Colombia</i>	29
b. <i>México</i>	31
c. <i>Venezuela</i>	32
3. LA COMPETITIVIDAD EN EL SECTOR AGRÍCOLA	34
a. <i>Colombia</i>	35
b. <i>México</i>	36
4. IMPACTO DEL TLCAN EN EL SECTOR AGRÍCOLA MEXICANO	39
5. LA POLÍTICA AGROPECUARIA COMÚN ANDINA	44
VI. LA POLÍTICA AGRÍCOLA.....	46
1. COLOMBIA	47
2. MÉXICO	49
3. VENEZUELA	51

4.	COMPARACIÓN DE LOS APOYOS A LA PRODUCCIÓN INTERNA Y SU EFECTO EN TÉRMINOS DE PROTECCIÓN NOMINAL	52
VII.	EL SECTOR AGROPECUARIO EN COLOMBIA Y MÉXICO: UN ENFOQUE DE CADENAS PRODUCTIVAS	55
1.	LA COMPETITIVIDAD QUE PRESENTA CADA PAÍS POR CADENAS PRODUCTIVAS	57
2.	LA COMPETITIVIDAD EN EL COMERCIO BILATERAL	60
3.	EL CONSUMO APARENTE Y LA TRANSABILIDAD	62
VIII.	MODELO DE EQUILIBRIO GENERAL COMPUTABLE MULTIPAÍS	65
1.	EL ESCENARIO BASE Y LOS ESCENARIOS DE SIMULACIÓN	66
2.	LOS RESULTADOS EN TÉRMINOS DE COMERCIO	67
IX.	COMENTARIOS FINALES	70

INTRODUCCION

El Tratado de Libre Comercio del Grupo de los Tres (TLC-G3) firmado por los gobiernos de Colombia, México y Venezuela en junio de 1994 llevará a estos países a constituir una zona de libre comercio en el año 2004, con algunas excepciones. Colombia y Venezuela tenían una zona de libre de comercio desde 1992 en virtud del Acuerdo de Cartagena, por lo cual para el caso del comercio de bienes el TLC-G3 aplica para la relación comercial de México con cada uno de estos dos países.

A pesar del interés de los tres países de suscribir un acuerdo que cubriera la mayor parte del universo arancelario, los sectores agrícola y automotor recibieron un tratamiento especial en el programa de desgravación acorde con sus sensibilidades particulares ante la competencia externa. En virtud de ese tratamiento especial los bienes de esos dos sectores componen casi la totalidad de las excepciones al programa de desgravación del Acuerdo.

Este estudio tiene como objetivo principal identificar los criterios bajo los cuales debería llevarse a cabo una negociación entre Colombia y México, orientada a profundizar los compromisos adquiridos en 1994 en materia de acceso a mercados para los productos de los sectores agropecuario y agroindustrial, en particular de manera acorde con el enfoque de mejoramiento de la competitividad de las cadenas productivas del sector que ha implementado el gobierno colombiano. Para identificar estos criterios se analizó la evolución de la producción agropecuaria, el perfil comercial y la política agropecuaria de los tres países, con un énfasis particular en la evolución tanto de las exportaciones y las importaciones así como en un enfoque de cadenas productivas prioritarias para Colombia.

El trabajo se desarrolla a partir del cálculo de varios indicadores como la *ventaja comparativa revelada*, la *balanza comercial relativa*, un *indicador de transabilidad* y otro de *especialización*, así como a través de algunas simulaciones con un Modelo de Equilibrio General Computable.

Las simulaciones del modelo evidencian los beneficios que Colombia tendría al profundizar su relación comercial con una economía mucho más grande como la mexicana. El análisis de los indicadores permite poner en contexto estos resultados al comparar la estructura productiva y comercial de los sectores agrícolas de los dos países.

Después de seis años de la entrada en vigencia del TLC-G3 el panorama y las perspectivas del sector agropecuario han cambiado en los tres países, concluyó la Ronda Uruguay del GATT, se lanzó una nueva ronda de negociaciones en el marco de la OMC y se ha profundizado la integración andina, y en particular la política agropecuaria común.

A comienzos de los noventa, los sectores productivos de Colombia y Venezuela estaban ajustándose a los cambios producidos por la apertura económica al tiempo que los dos países fortalecían su relación comercial a través de la conformación de una zona de libre comercio andina, con la perspectiva de constituirse en una unión aduanera. En México

la situación no era muy diferente pues el sector productivo también se estaba acoplando a las condiciones dadas por la suscripción del TLCAN, que llevó a ese país a estrechar vínculos comerciales con Estados Unidos, su principal socio comercial, y Canadá.

Actualmente muchos de los temores generados por la apertura comercial y los acuerdos de integración suscritos a comienzos de los noventa han desaparecido y sólo unos pocos se han hecho tangibles. Buena parte de los efectos de la apertura unilateral y de los acuerdos comerciales suscritos se han materializado y, en el caso del sector agrícola, eso ha dado lugar a profundos cambios estructurales al interior del sector en los tres países. Adicionalmente, la posibilidad de un acuerdo comercial que integre a todos los países del hemisferio en un Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) parece cada vez más cercana, si bien hay factores de índole política y económica que podrían frenar la dinámica del proceso. Con todo, el ALCA genera muchas inquietudes sobre la pérdida de preferencias relativas que muchos países han logrado a través de la suscripción de numerosos acuerdos de integración subregionales y sobre el uso de ayudas internas en el comercio preferencial.

En este contexto, para Colombia resulta favorable analizar las perspectivas de aprovechamiento de un acuerdo como el TLC-G3 aún bajo la perspectiva de un proceso de integración hemisférico. Existen grandes ventajas que se pueden obtener de una negociación en la medida en que en el mercado mexicano pueden existir nichos y posibilidades de venta par Colombia que hoy en día son más claras que en el momento en que se negoció el TLC-G3, como es el caso del aceite de palma y algunos productos derivados del azúcar y el cacao. En particular, este análisis está dirigido a evaluar si existen oportunidades de mejorar el acceso a mercados de ciertos bienes agrícolas y agroindustriales en México y el posible costo que esto tendría en términos de reciprocidad, especialmente para ciertas cadenas productivas del sector agrícola.

El trabajo se compone de nueve secciones, además de esta introducción. En la primera sección se hacen algunas consideraciones sobre el Tratado y la negociación de acceso a mercados que ponen en contexto el tema del sector agrícola en el TLC-G3. En la sección II se analiza en mayor profundidad el capítulo agrícola contenido en el Tratado. En la sección III se analiza el entorno macroeconómico en el cual se ha dado la relación comercial entre los tres países. En la sección IV se presenta la evolución de la producción agropecuaria en los noventa en los tres países. En la sección V se analiza el perfil comercial de los tres países, en particular, el comercio de bienes del ámbito agrícola y algunos indicadores de competitividad del sector agrícola. Así mismo, se hace un breve recuento del impacto sobre este sector de la integración de México con Estados Unidos y de la integración de los países andinos. En la sección VI se presentan las principales características de la política agrícola y se comparan los niveles de apoyo al productor, de acuerdo con la metodología de la OECD. En la sección VII se hace un análisis de competitividad más específico en términos de cadenas productivas de interés para Colombia, tanto por su potencial exportador como por su sensibilidad frente a la

competencia externa. En la sección VIII se presentan los resultados de las simulaciones realizadas con el MEG. Finalmente, la sección IX contiene las conclusiones.

I. Breves consideraciones sobre el Tratado y la negociación de acceso a mercados

El Tratado de Libre Comercio del Grupo de los Tres (TLC-G3) se suscribió en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) y es un acuerdo de alcance parcial de complementación económica, el cual es uno de los instrumentos de integración previstos en el Tratado de Montevideo 1980. Bajo estas condiciones, el TLC-G3 vinculó al programa de desgravación el patrimonio histórico que se derivaba de los acuerdos de alcance parcial (AAP) suscritos previamente por Colombia y Venezuela con México de manera bilateral, y de la preferencial arancelaria regional (PAR).

La negociación de acceso a mercados se desarrolló con fundamento en dos principios implícitos: la reciprocidad plena y la conformidad con los compromisos multilaterales derivados del GATT en ese momento y de la actual Organización Mundial de Comercio, del Tratado de Montevideo 1980 y del Acuerdo de Cartagena. A este último respecto, es importante mencionar que la relación comercial entre Colombia y Venezuela continúa rigiéndose por el Acuerdo de Cartagena, especialmente en el tema de intercambio de bienes.

1. El arancel de partida y las disciplinas de acceso a mercados

El arancel de partida que se adoptó para el programa de desgravación fue el acordado por Colombia y Venezuela en la propuesta de Arancel Externo Común (AEC) andina de noviembre de 1993, descontando la PAR que es de 12%. Para México, el arancel de partida fue el vigente en diciembre de 1992 con algunos ajustes de nomenclatura, descontando la PAR que es del 28%.¹

Igualmente, el Tratado definió el grupo de productos sujetos a aranceles específicos o a mecanismos de estabilización como las franjas de precios y limitó la aplicación de este tipo de mecanismos a lo vigente al momento de la negociación. Por su parte, para las medidas no arancelarias, como resultado de la participación de los tres países en la Ronda Uruguay, se adoptó como principio implícito que éstas fueran las contempladas en el GATT como restricciones a la importación. En virtud de este principio, se consolidaron las medidas no arancelarias vigentes en los tres países y se adoptaron plazos de eliminación para las que se acordara considerar como restricciones a la importación. En la práctica, esto

¹ Es importante mencionar que el Tratado estableció una diferenciación muy clara para los productos en listas de excepciones en cuanto al arancel de partida que tendrían al ser incluidos en el programa de desgravación. En efecto, en el caso de los productos agrícolas exceptuados, no se realizó ningún compromiso en materia de tarifa arancelaria. En contraste, en el caso de los bienes del sector automotor, aunque no tengan un programa de desgravación definido, las tarifas arancelarias a partir de las cuales se aplicará dicho programa quedaron establecidas en el Tratado.

se tradujo en la prohibición de adoptar nuevas prohibiciones o restricciones sobre las importaciones a partir de la entrada en vigencia del Tratado.²

En acceso a mercados no se analizó lo que tiene que ver con normas sanitarias o normas técnicas. El tema de normas técnicas se negoció aparte y se incluyó en un capítulo separado. En ese capítulo se privilegia el uso de normas internacionalmente aceptadas. En cuanto a normas sanitarias, se incluyeron algunos principios en el capítulo agrícola con un compromiso de evaluación y homologación de las respectivas normas, a través de un grupo de trabajo sobre el tema.

Las normas de origen para todo el universo arancelario están consignadas en un capítulo particular sobre el tema, así como las disciplinas que rigen los esquemas de salvaguardia e imposición de derechos compensatorios. En el capítulo agropecuario se incluyen unas disciplinas específicas para el sector, como se menciona más adelante.

2. Las nóminas de desgravación

El programa de desgravación se compone de una nómina general, una nómina de excepciones y un conjunto de tratamientos especiales para ciertos productos (Anexo 1). Dentro de este último grupo, Colombia y México construyeron una nómina inmediata y una nómina semilenta (desgravación en un plazo de cinco años), la cual se utilizó para vincular al Tratado el patrimonio histórico derivado de los acuerdos previos suscritos en el marco de la ALADI. El resto de tratamientos especiales se aplican a los bienes no producidos en Colombia y Venezuela gravados con arancel de 5%, así como a azúcar, jabón y bienes de los sectores textil y confecciones, estos últimos sujetos a normas de origen más flexibles en virtud de los denominados niveles de flexibilización temporal (NFT).

a. Nómina general y tratamientos especiales

Los bienes incluidos en la nómina general se desgravarán en un período de 10 años de manera lineal y automática a partir del 1° de enero de 1995. La segunda desgravación se llevó a cabo el 1° de julio de 1996 y a partir de esa fecha se ha realizado una desgravación en julio de cada año que llevará la tarifa arancelaria de esos bienes a 0% en julio del año 2004 (Anexo 1 al artículo 3-04 del Tratado).

En cuanto a los tratamientos especiales adoptados dentro del programa de desgravación, Venezuela y México incorporaron al arancel de partida las preferencias derivadas del AAP. En contraste, Colombia y México desgravaron de manera inmediata buena parte del patrimonio histórico derivado de su respectivo AAP. Igualmente, estos dos países construyeron una nómina de productos con el resto de bienes incluidos en el AAP,

² Independientemente de su carácter de medidas no arancelarias, se consolidaron: las licencias previas a la importación (legislación en materia de usos y de bienes energéticos) y la existencia de tasas por servicios aduaneros y de precios mínimos oficiales, entre otros.

denominada semilenta, los cuales fueron sometidos a una desgravación asimétrica en cinco años.³

Para los productos no producidos en Colombia y Venezuela que tuvieran un arancel de 5% al momento de la suscripción del Acuerdo, se acordó que se mantendrán hasta el año quinto en el nivel arancelario resultante de descontar la PAR (4,4%) y a partir del año sexto, se desgravarán de manera lineal en cinco etapas iguales hasta llegar a 0% en el año 2004.

En cuanto al comercio de azúcar, en el Tratado se acordaron los principios sobre los cuales los países debían negociar el acceso de este producto a la zona de libre comercio, dentro de los seis meses contados a partir de la entrada en vigencia del Tratado. Bajo este esquema (Anexo 3 al artículo 5-04 del Tratado), lo que se debía negociar es el arancel-cuota que México otorgaría al azúcar proveniente de Colombia y Venezuela⁴, así como la preferencia que estos países le darían al azúcar proveniente de México. Esta negociación se dejó condicionada al mecanismo de *Incorporación Temporal al Programa de Desgravación* (Anexo 4 al artículo 5-04 del Tratado). Mediante este mecanismo, se delimitaron unas listas de productos de interés de los tres países (café soluble, hortalizas, sandías, melones, jugo de naranja congelado, entre otros) que entrarían al programa de desgravación con un plazo de 15 años.⁵

Si los tres países no lograban alcanzar un acuerdo sobre las condiciones de acceso del azúcar, los bienes de incorporación temporal serían incluidos en la lista de excepciones al programa de desgravación. Como se verá más adelante los países no pudieron llegar a un acuerdo en este tema dentro del plazo establecido, por lo cual el azúcar y los bienes de incorporación temporal actualmente forman parte de la lista de excepciones.

Para el jabón el tratamiento especial consistió en la adopción de un programa de desgravación de 12 años en los tres países.

Finalmente, para el comercio de bienes del sector textil y de confecciones entre Colombia y México, se acordó que México dará acceso preferencial a un monto en dólares creciente, el cual está sometido a una norma de origen más flexible que la acordada para los bienes de ese sector en el Tratado, a través de lo que se denominó NFT.

³ La asimetría se generó en la medida en que el acceso de los productos colombianos a México tuvieron desgravación inmediata a partir de la entrada en vigencia del Tratado, mientras que la desgravación lineal y automática en cinco años aplicaba sólo para el acceso de productos mexicanos a Colombia.

⁴ Que estaba determinado por los compromisos que México tiene con terceros países en otros acuerdos comerciales, en el tema del azúcar.

⁵ Dada la sensibilidad de este tipo de bienes, el programa de desgravación que se aplicaría a estos bienes operaba de la siguiente manera: durante los primeros seis años a partir de la entrada en vigencia del Tratado, se desgravarían en un 15% de manera lineal y automática; del año 7 al 10 se mantendría constante el nivel de preferencia alcanzado para estos productos; a partir del año 11 se iniciaría la desgravación lineal nuevamente, hasta que los bienes queden totalmente libres de arancel en el año 15.

b. Nómina de Excepciones

La nómina de excepciones está compuesta por un conjunto de bienes del sector agrícola, los bienes del sector automotor, el poliestireno y, para el caso de México y Venezuela por los textiles y las confecciones.

La conformación de las listas de excepciones obedeció, en el caso del sector agrícola, a las distorsiones de precios que enfrentan en el mercado internacional algunos productos agrícolas y a la existencia de subsidios domésticos a la producción de ciertos bienes, en particular en México estos subsidios se derivaban del programa de gobierno PROCAMPO cuya evolución se presenta más adelante. Los bienes del sector automotor se exceptuaron del programa de desgravación por la orientación y principios de la política automotriz mexicana que no representaba ninguna posibilidad de acceso real para los sectores automotores de Colombia y Venezuela.⁶

El Tratado cuenta con los mecanismos para que los productos incluidos en listas de excepciones sean incorporados al programa de desgravación, en el momento en que los países lo acuerden. Las listas de excepciones del sector agrícola tienen una duración de tiempo indefinida. En el caso del sector automotor, se establece que una vez que las Partes acuerden un esquema de comercio compensado, los bienes entrarán al programa de desgravación. Sin embargo, el Acuerdo prevé que de cualquier manera estos bienes deberán estar desgravados en 2006.

3. Mecanismos de seguimiento e instrumentación del Acuerdo

El TLC-G3 estableció una Comisión Administradora como mecanismo de seguimiento e instrumentación del Acuerdo, la cual tiene asignadas entre sus funciones la de evaluar los resultados logrados en la aplicación del Tratado, vigilar su desarrollo y recomendar a las Partes las modificaciones que estime conveniente, así como supervisar la labor de todos los comités y grupos de trabajo contemplados en el Tratado.⁷

⁶ Para un mayor detalle sobre este tema véase Zuluaga y Lozano (2001). Para el sector automotor se delimitó un ámbito de productos, que incluye autopartes y vehículos, para el cual aplican las disciplinas acordadas en el capítulo IV del Tratado. Con excepción de los camiones y tractocamiones de más de 15 ton. de PBV, el resto del sector automotor se mantendrá en la lista de excepciones hasta que el Comité Automotor llegue a un acuerdo en materia de liberación y no más allá de 2006. Para los bienes automotores se adquirió un compromiso respecto del arancel de partida que se aplicaría en un eventual programa de desgravación. A diferencia del sector agrícola, la PAR no se aplica sobre estos bienes aunque la tuvieran antes de la entrada en vigencia del TLC-G3.

⁷ En el TLC G3 se establecieron los siguientes comités, subcomités y grupos de trabajo: Comité del Sector Automotor (artículo 4-03); Comité de Comercio Agropecuario (artículo 5-10); Comité de Medidas Fitosanitarias y Zoonosanitarias (artículo 5-29); Comité de Análisis Azucarero (anexo 3 al artículo 5-04); Comité de Servicios Financieros (artículo 12-11); Comité para Medidas de Normalización (artículo 14-17); Comité de la Micro, Pequeña y Mediana Industria (artículo 15-22); Comité de Compras (anexo 8 al artículo 15-02);

Adicionalmente, en el artículo 23-09 del TLC G3 se establece que las Partes evaluarán periódicamente el desarrollo del Tratado con el objeto de buscar su perfeccionamiento y consolidar el proceso de integración en la región, promoviendo una activa participación de los sectores productivos.

Para hacer más eficiente la operación del Tratado, en 1999 la Comisión Administradora creó la Subcomisión Administradora, en la cual participan los Viceministros y cuenta con facultades delegadas por la propia Comisión.

4. Principales avances y problemas detectados en el aprovechamiento del TLC-G3

La aplicación de los compromisos del Tratado y los asuntos de interés comercial que surgen entre sus integrantes se atienden a través de mecanismos que establece el mismo Acuerdo. Desde su entrada en vigor a la fecha, las sugerencias de las reuniones de los diversos grupos de trabajo del TLC G-3 se han materializado en más de 30 decisiones adoptadas por las Comisión Administradora. Estas decisiones han estado concentradas en ajustar las condiciones de implementación del Acuerdo y en el cumplimiento de compromisos establecidos en el mismo. Entre estas decisiones se destacan: la inclusión de los bienes relacionados con el comercio de azúcar en la lista de excepciones; las prórrogas de los compromisos adoptados para el sector automotor; las aceleraciones al programa de desgravación arancelaria, que siempre se han llevado a cabo entre México y Venezuela con excepción de una última decisión que está pendiente de formalizar en la que Colombia y México aceleran la desgravación de algunos productos⁸; las adecuaciones de las reglas de origen por cambios de nomenclatura arancelaria; y, la formalización de las listas del sector servicios.

De acuerdo con información del gobierno colombiano, se han identificado un conjunto de problemas de tipo operativo que afectan de manera negativa la relación comercial entre Colombia y México. Entre estos problemas se destacan ciertas exigencias en materia de origen que son difíciles de cumplir para los productores colombianos, barreras que se han constituido a través de normas técnicas y sanitarias, costos asociados a los procesos de inspección aduanera y pocas frecuencias de transporte marítimo.

En cuanto a las normas técnicas y sanitarias, el problema se genera porque las entidades responsables en Colombia y México no reconocen de la misma forma la

Comité en materia de Competencia (artículo 16-03); Comité de Prácticas de Empresas del Estado (artículo 16-03); Subcomité sobre Medidas de Normalización de Salud (artículo 14-17); Grupo de Trabajo de Normas Técnicas y de Comercialización Agropecuarias (artículo 5-09); Grupo de Trabajo de Reglas de Origen (artículos 6-17); Grupo de Trabajo de Procedimientos Aduanales (7-11); Grupo de Trabajo de Servicios Profesionales (anexo 1 al artículo 10-02); y, Grupo de Trabajo de Entrada Temporal (artículo 13-06).

⁸ La aceleración del programa de desgravación sólo se ha realizado para productos del ámbito industrial. Mediante las Decisiones 12 y 27 se adoptaron las aceleraciones entre México y Venezuela, mientras Colombia y México lo hicieron a través de las Decisiones 37 y 38, pendientes de formalización.

certificación del cumplimiento de estas normas, lo cual obliga al exportador a someterse a evaluaciones tanto en el país de origen como en el de destino.

Por otra parte, el exportador colombiano se ve enfrentado en México a demoras en los procesos de inspección, así como daños ocasionados a las mercancías por controles antinarcoóticos.

Finalmente, el sector empresarial se ve enfrentado a una limitación de tipo logístico derivada de la poca disponibilidad de barcos con las frecuencias necesarias entre los puertos mexicanos y colombianos. Este hecho conlleva, a su vez, altos costos de los contenedores para el envío de sus productos, porque los buques no viajan con la carga completa.

5. Evolución del tema agropecuario en el marco del Tratado

Las condiciones de comercio de azúcar, que quedaron por establecer a través de un compromiso de perfeccionamiento a la entrada en vigencia del Acuerdo, fueron definidas en 1995. En efecto, los tres países, mediante la Decisión No. 3 de octubre de 1995, decidieron excluir del programa de desgravación el azúcar y el grupo de productos que conformaban este paquete debido a que no se llegó a un acuerdo sobre las condiciones de acceso del azúcar a los mercados de los tres países.

Como ya se mencionó, en el Tratado se creó el Comité del Sector Agropecuario para discutir aspectos relacionados con el sector, en particular revisar la posibilidad de incorporar al programa de desgravación los bienes de este sector exceptuados del programa de desgravación y presentar recomendaciones a los países miembros.

Este comité se ha reunido en dos ocasiones, en agosto de 1995 y mayo de 1998. La agenda de temas tratada en esas dos reuniones ha incluido discusiones sobre la posibilidad de acelerar o incluir productos en la desgravación, pero no se han presentado propuestas de productos concretas. Adicionalmente, se han intercambiado las legislaciones vigentes para el sector, las cifras de comercio de los tres países, y se han discutido temas como las licencias de importación sobre productos agropecuarios en Colombia.⁹

Además, en 1998 la Comisión administradora del Tratado recomendó la creación del grupo de trabajo sobre productos agropecuarios para que inicialmente se concentre en el intercambio de las normativas de los respectivos sistemas nacionales de normalización, metrología y certificación, el reconocimiento de los entes certificadores de cada país y la facilitación del proceso a través del cual los tres países harán compatibles sus medidas de normalización y metrología. No obstante, hasta la fecha no se ha realizado la primera reunión de ese grupo de trabajo.

⁹ Véase Ministerio de Comercio Exterior de Colombia, Informe para la Subcomisión Administradora marzo de 2001.

En el tema de medidas fito-y zoonosanitarias, el Tratado estableció un Comité al que le corresponde facilitar y propiciar consultas sobre este tipo de medidas y mejorar las condiciones fito y zoonosanitarias en el territorio de las Partes, entre otros. Este Comité se reunió en tres ocasiones entre 1995 y 1997 para discutir temas como la armonización de este tipo de normas entre los países del G-3, la cooperación en análisis de riesgos, la definición de las enfermedades exóticas entre los tres países, las enfermedades o plagas bajo control obligatorio dentro de cada país, y la inspección y convalidación de los sistemas de inspección. El desarrollo de la agenda de este Comité es central, especialmente para cualquier aceleración del programa de desgravación que podría ser muy costosa si el acceso efectivo al mercado mexicano se restringe por la vía de este tipo de barreras.

II. El capítulo agropecuario en el TLC-G3

1. Desgravación arancelaria

En el Tratado se definió un ámbito de productos agrícolas.¹⁰ Para ese ámbito se seleccionó un grupo de productos que conformarían las listas de excepciones al programa de desgravación y al resto de productos se le asignó un programa de reducción arancelaria que en la mayoría de los casos se completará en un período de diez años, es decir en 2004.

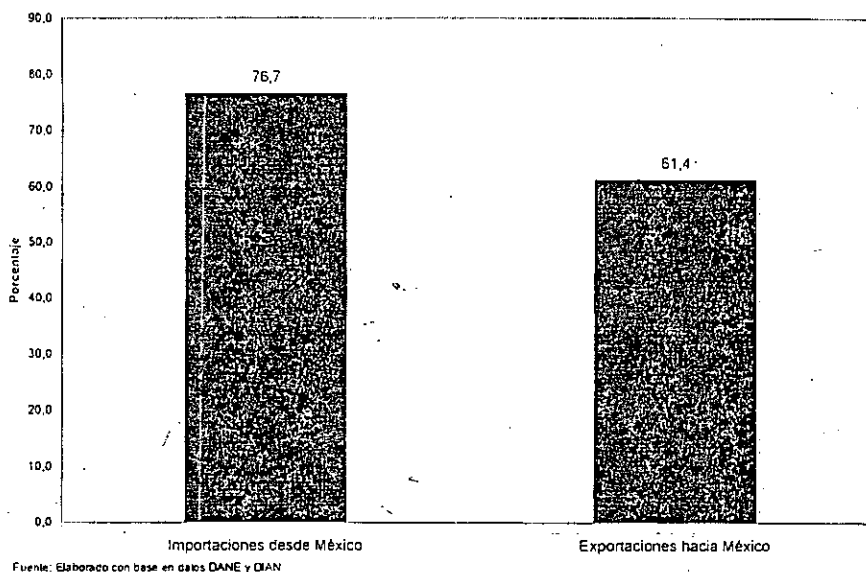
Las listas de excepciones son recíprocas y contienen productos beneficiados en México por el programa PROCAMPO, productos cubiertos por franjas de precios en Colombia y Venezuela, y productos que los tres países consideraron sensibles. Las excepciones incluyen en su mayoría cereales, carnes, leche, aceites, hortalizas y frutas. Como ya se mencionó, para los productos sometidos a régimen de excepción, no se adquirió ningún compromiso en materia de nivel arancelario. Solamente se acordó que los que disfrutaban de la PAR antes de la suscripción del TLC-G3, continuarán tendiendo este tratamiento. Por lo tanto esta preferencia se aplica sobre el arancel ad valorem que cada país aplica para terceros países.

Dado que el programa de desgravación se aplica sobre la tarifa arancelaria ad valorem, los países pueden aplicar aranceles específicos y aranceles variables como los derivados de las franjas de precios sobre los productos agrícolas sometidos a régimen de excepción. El Tratado establece una metodología para la incorporación de estos bienes al programa de desgravación (Anexo 1 al artículo 5-04). Lo previsto a este respecto es una metodología de arancelización, a través de la cual los países negocian un acceso mínimo y un arancel equivalente.

¹⁰ Ese ámbito incluye: los bienes clasificados en los capítulos 1 al 24 del sistema armonizado y los bienes comprendidos en las subpartidas 290543, 290544, 3301, 3501 a 3505, 380910, 382460, 4101 a 4103, 4301, 4401 a 4407, 5001 a 5003, 5101 a 5103, 5201 a 5203, 5301, 5302, 5303 a 5305.

De acuerdo con información arancelaria de Colombia y el promedio de comercio registrado entre 1997 y 2000, 78% de las importaciones de bienes del ámbito agrícola provenientes de México están exceptuadas del programa de desgravación. Para el caso de las exportaciones de este tipo de productos que Colombia realiza a México, 61% están exceptuadas del programa de desgravación del Acuerdo (Gráfico II.1).

Gráfico II.1 Excepciones al programa de desgravación en el ámbito agrícola
Participación en el comercio de Colombia



Es interesante anotar también que 40% de los ítem arancelarios exceptuados del programa de desgravación corresponde a productos cubiertos por el sistema de franjas de precios, los cuales representan apenas 7% de las importaciones de bienes agrícolas que Colombia efectúa desde México (Cuadro II.1). Estos datos dan cuenta del importante número de productos que los tres países incluyeron en las listas de excepciones por razones de sensibilidad frente a la competencia externa, y del hecho de que es en la mayoría de esos productos en los que efectivamente se ha registrado comercio.

El programa de desgravación se encuentra en una etapa bastante avanzada. Para los productos del ámbito agrícola el arancel nominal promedio de Colombia frente a México en 2001 fue 7.5%, mientras la tarifa que aplica Colombia a terceros países para este grupo de productos fue en promedio 14.8%. Cuando se calcula la tarifa arancelaria ponderada por importaciones se hace evidente que los mayores flujos de comercio se han registrado en productos con las tarifas arancelarias más altas o exceptuados del programa de desgravación. En efecto, el arancel promedio ponderado por importaciones de Colombia frente a México para los productos del ámbito agrícola es 14%.

Cuadro II.1
Características de las excepciones al programa de desgravación en el ámbito agrícola

Nandina Capítulo	Descripción	Porcentaje de ítems arancelarios	Importaciones colombianas provenientes de México Prom. 97-00 Dólares	Productos en franjas
02	CARNE Y DESPOJOS COMESTIBLES	10,5	14.254	f
04	LECHE Y PROD. LACTEOS; HUEVOS DE AVE; PROD. COMEST. DE ORIGEN ANIMAL	10,5	5.498	f
07	HORTALIZAS, PLANTAS, RAICES Y TUBERCULOS	8,5	4.510.807	
08	FRUTAS Y FRUTOS COMESTIBLES	2,3	16.341	
09	CAFE, TE, YERBA MATE Y ESPECIAS	1,8	15	
10	CEREALES	5,8	6.874.762	f
11	PRODUCTOS DE LA MOLINERIA	2,6	576.189	f
12	SEMILLAS Y FRUTOS OLEAGINOSOS	5,3	228.923	f
13	GOMAS, RESINAS Y DEMAS EXTRACTOS VEGETALES	0,9	3.272	
14	MATERIAS TRENZABLES	0,3		
15	GRASAS Y ACEITES ANIMALES O VEGETALES	11,7	23.426	f
16	PREPARACIONES DE CARNE, PESCADO O DE CRUSTACEOS	4,1	157.998	f
17	AZUCARES Y ARTICULOS DE CONFITERIA	7,6	1.523.775	f
18	CACAO Y SUS PREPARACIONES	0,6	16.196	
19	PREPARACIONES A BASE DE CEREALES, HARINA O LECHE; PROD. DE PASTELERIA	3,5	2.348.043	
20	PREPARACIONES DE HORTALIZAS Y FRUTOS	6,7	1.625.914	
21	PREPARACIONES ALIMENTICIAS DIVERSAS	3,8	5.877.523	
22	BEBIDAS, LIQUIDOS ALCOHOLICOS Y VINAGRE	1,2	2.116.499	
23	RESIDUOS Y DESPERDICIOS DE LAS IND. ALIMENT.; ALIM. PREPARADOS PARA ANIMALES	4,1	556.685	f
24	TABACO Y SUCEDANEOS DEL TABACO	3,5		
35	MATERIAS ALBUMINOIDEAS	0,6	43.336	f
52	ALGODON	2,0	506.458	
53	LAS DEMAS FIBRAS TEXTILES VEGETALES	2,0		
		100,0	27.025.914	
	Nota: Porcentaje de ítems e importaciones de productos en franja	40,4	7,1	

Fuente: Elaborado con base en datos DIAN e información del Ministerio de Comercio Exterior

Los mayores niveles arancelarios frente a México prevalecen en los capítulos del arancel que concentran la mayor parte de excepciones al programa de desgravación, tales como carnes, hortalizas, cereales, productos de la molinería y semillas y frutos oleaginosos (Cuadro II.2).

Las principales exportaciones colombianas de bienes del ámbito agrícola a México tampoco gozan de mayores preferencias. En efecto, el aceite de almendra de palma, el aceite de palma en bruto y los bombones y caramelos (sin cacao) que son los principales rubros de exportación a México sólo disfrutaban de la PAR sobre el arancel ad valorem y en el caso de los bombones además deben pagar un arancel específico, de conformidad con la política arancelaria que México aplica al azúcar y sus productos. Adicionalmente, en estos productos otros países con los que México ha suscrito acuerdos comerciales tienen aranceles más bajos, aunque no sean productores importantes (Cuadro II.3).

Con excepción de flores, chocolates rellenos, extractos de café y ron, el grupo de productos incluido en el Cuadro II.3 podría ser una primera aproximación para identificar casos en los cuales se podrían mejorar las condiciones de acceso de Colombia al mercado mexicano.

Cuadro II.2
Colombia: Nivel arancelario promedio para el ámbito agrícola y pesquero

Nandina Capítulo	Descripción	Arancel nominal			Arancel nominal ponderado por importaciones		
		Arancel frente a México	Arancel nacional	Arancel Externo Común	Arancel frente a México	Arancel nacional	Arancel Externo Común
01	ANIMALES VIVOS	2,1	8,2	8,2	1,6	6,2	6,2
02	CARNE Y DESPOJOS COMESTIBLES	13,3	20,0	20,0	17,6	20,0	20,0
03	PESCADOS Y CRUSTACEOS	4,9	16,8	18,8	5,2	19,5	19,5
04	LECHE Y PROD. LACTEOS; HUEVOS DE AVE; PROD. COMEST. DE ORIGEN ANIMAL	14,7	19,0	19,0	6,5	19,0	19,0
05	LOS DEMAS PRODUCTOS DE ORIGEN ANIMAL, NEP	2,4	8,7	8,7	2,4	7,1	7,1
06	PLANTAS VIVAS Y PROD. DE LA FLORICULTURA	2,5	5,9	7,9	2,5	5,3	5,5
07	MORTALIZAS, PLANTAS, RAICES Y TUBERCULOS	6,9	13,5	13,5	12,9	15,0	15,0
08	FRUTAS Y FRUTOS COMESTIBLES	4,9	15,0	15,0	4,5	15,0	15,0
09	CAFE, TE, YERBA MATE Y ESPECIAS	5,2	12,9	12,9	2,0	10,7	10,7
10	CEREALES	9,4	12,5	12,8	13,8	15,1	15,3
11	PRODUCTOS DE LA MOLINERIA	8,3	19,7	19,7	19,7	17,7	17,7
12	SEMILLAS Y FRUTOS OLEAGINOSOS	4,4	9,0	9,0	12,1	13,6	13,6
13	GOMAS, RESINAS Y DEMAS EXTRACTOS VEGETALES	5,0	10,0	11,4	4,0	9,7	13,9
14	MATERIAS TRENZABLES	3,1	10,0	10,0	2,6	10,0	10,0
15	GRASAS Y ACEITES ANIMALES O VEGETALES	12,2	17,1	17,9	8,2	19,1	19,1
16	PREPARACIONES DE CARNE, PESCADO O DE CRUSTACEO	12,0	20,0	20,0	18,9	20,0	20,0
17	AZUCARES Y ARTICULOS DE CONFITERIA	16,0	17,2	16,9	15,8	17,8	17,7
18	CAJAO Y SUS PREPARACIONES	6,6	16,7	16,7	6,5	18,3	18,3
19	PREPARACIONES A BASE DE CEREALES, HARINA, LECHE; PRODUCTOS DE PASTELERIA	13,8	19,7	19,7	12,4	19,8	19,8
20	PREPARACIONES DE MORTALIZAS Y FRUTOS	10,2	19,8	19,8	19,1	19,6	19,6
21	PREPARACIONES ALIMENTICIAS DIVERSAS	9,7	17,6	18,1	18,2	15,0	16,0
22	BEBIDAS, LIQUIDOS ALCOHOLICOS Y VINAGRE	6,3	18,7	19,2	10,7	18,8	18,9
23	RESIDUOS DE LAS IND. ALIMENTARIAS; ALIMENTOS PREPARADOS PARA ANIMALES	8,3	14,7	15,0	16,4	14,5	14,7
24	TABACO Y SUCEDANEOS DEL TABACO	15,3	16,7	16,7	19,0	19,0	19,0
29	PRODUCTOS QUIMICOS ORGANICOS*	3,3	10,0	12,5	3,9	13,9	14,4
33	ACEITES ESENCIALES Y RESINOIDES*	1,7	6,1	10,0	1,7	5,5	10,0
35	MATERIAS ALBUMINOIDEAS*	5,1	10,0	11,4	10,4	7,9	11,0
36	PRODUCTOS DIVERSOS DE LAS INDUSTRIAS QUIMICAS*	1,3	12,5	12,5	11,0	11,0	11,0
41	PIELES (EXCEPTO PELETERIA)*	1,3	5,0	5,0	1,3	5,0	5,0
43	PELETERIA Y CONFECCIONES*	1,3	5,0	5,0	0,0	7,7	7,7
44	MADERA, CARBON VEGETAL Y MANUFACTURAS*	2,0	7,5	7,7	6,9	8,9	8,9
50	SEDA*	2,0	7,5	10,0	5,0	10,0	10,0
51	LANA Y PELO FINO U ORDINARIO*	2,6	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0
52	ALGODON*	8,8	10,0	10,0	8,8	10,0	10,0
53	LAS DEMAS FIBRAS TEXTILES VEGETALES*	4,9	10,0	10,0	2,6	10,0	10,0
	TOTAL AMBITO	7,5	14,8	15,1	14,0	15,7	15,9

Fuente: Elaborado con base en datos DIAN e información del Ministerio de Comercio Exterior. Para la ponderación se utilizaron las importaciones promedio para el periodo 1997-2000
* Solo algunas subpartidas de estos capítulos están incluidas dentro del ámbito agrícola

Cuadro II.3
Tratamiento arancelario de las principales exportaciones colombianas de productos agrícolas a México en 2001

Nandina	Descripción	Arancel NMF	Bolivia	Canadá	Chile	Colombia	Costa Rica	Estados Unidos	Nicaragua	Venezuela
0301100000	Peces ornamentales	20,0	Ex	Ex	Ex	3,6	Ex	Ex	Ex	3,6
0602400000	Rosales, incluso injertados	3,0	Ex	Ex	Ex	Ex	Ex	Ex	Ex	Ex
0901110000	Café sin tostar sin descafeinar	23,0	8,0	Ex	Ex	Excl	Excl	Ex	Excl	Excl
0901212000	Café tostado sin descafeinar molido	72,0	20,0	6,0	Ex	Excl	Excl	6,0	Excl	Excl
1207409000	Semilla de ajonjolí	Ex	Ex	Ex	Ex	Excl	Ex	Ex	Ex	Excl
1511100000	Ácido de palma en bruto	10,0	Excl	3,0	PAR	PAR	Ex	3,0	8,0	PAR
1513211000	Ácido de almendra de palma	10,0	Excl	3,0	PAR	PAR	4,0	3,0	8,0	PAR
1704901000	Bombones, caramelos y confites (sin cacao)	20 + 0.39586 / kg	Excl	6,0	Ex	PAR	Ex	6,0	16,0	PAR
1806310000	Chocolates rellenos	20 + 0.39586 / kg	Excl	6,0	Ex	7,2	8,0	6,0	16,0	7,2
1905300000	Galletas dulces	10 + 0.39586 / kg	4,0	3,0	Ex	PAR	4,0	3,0	6,0	PAR
2008999000	Frutas u otros frutos preparados o conservados	23,0	Excl	Ex	Ex	7,2	8,0	Ex	3,6	7,2
2101110000	Extractos, esencias y concentrados de café	141,0	118,5	20,0	Ex	7,2	Excl	20,0	Ex	7,2
2102109000	Levaduras vivas	18,0	6,0	Ex	Ex	PAR	Ex	Ex	Ex	PAR
2103209000	"Ketchup" y demás salsas de tomate	23,0	Excl	Ex	Ex	PAR	Ex	Ex	3,0	PAR
2106904000	Autoflizados de levadura	18,0	Excl	4,5	Ex	PAR	Ex	4,5	9,0	PAR
2202900000	Agua	30,0	Excl	Ex	Ex	PAR	12,0	Ex	16,0	PAR
2208400000	Rón y demás aguardiente de caña	30,0	8,0	Ex	Ex	7,2	8,0	Ex	Ex	2,5

Nota: Ex significa exento de aranceles; Excl significa que paga el arancel NMF y PAR equivale a una preferencia de 20% sobre el arancel NMF

Productos que registran exportaciones superiores a 50 000 dólares

Fuente: Elaborado con base en datos Bancomet-SICM.

2. Reglas de origen

Las reglas de origen para el ámbito agrícola fueron elaboradas principalmente bajo el criterio de cambio de clasificación arancelaria, aunque hay algunos casos específicos en los que se estableció un porcentaje de contenido regional como en preparaciones de carne, preparaciones a base de cacao, otras preparaciones alimenticias y bebidas.

En el Tratado se establece que los bienes agrícolas y hortícolas cultivados en el territorio de uno de los países socios deben ser tratados como originarios del territorio de ese país, aunque hayan sido cultivados de semillas u otras partes vivas importadas de un país no miembro del Tratado.

Igualmente se establece que, las preparaciones de frutas, legumbres u hortalizas del capítulo 20 del sistema armonizado, deben ser tratados como bienes originarios sólo cuando los bienes frescos sean totalmente producidos en el territorio de uno o más de los países socios.

3. Disciplinas

El Tratado establece unas salvaguardias especiales para un grupo de productos agrícolas determinados, entre México y Venezuela. Para Colombia y México aplica el régimen de salvaguardia del Tratado, previsto en el capítulo VIII.

Los países socios del G-3 se comprometieron a eliminar la devolución de impuestos de importación sobre productos exportados en condiciones idénticas o similares entre ellos. Igualmente, en el Tratado se estableció que cuando un país del G-3 decida apoyar a sus productores agropecuarios se esforzará por diseñar políticas de apoyo interno que no distorsionen o que causen una mínima distorsión en el comercio o la producción y que sean acordes con el GATT.

Finalmente, se establece un compromiso de eliminar los subsidios a la exportación para bienes del sector agropecuario incluidos en el programa de desgravación.

III. El entorno en el que se ha dado la relación comercial de Colombia, México y Venezuela

1. La negociación del TLC-G3

El Tratado de Libre Comercio del Grupo de los Tres (TLC-G3), suscrito en 1994, se gestó en un contexto de apertura económica e internacionalización de las economías de Colombia, México y Venezuela. Adicionalmente, el proceso de negociación y su posterior resultado estuvieron determinados en buena medida por la coincidencia con la etapa de mayor avance en la Ronda Uruguay del GATT, que dio origen a la Organización Mundial de Comercio (OMC), y el auge de la integración regional, que determinó la suscripción de numerosos acuerdos comerciales entre distintos países del hemisferio y la profundización de los ya existentes.¹¹

¹¹ Las reformas que los países habían implementado en el campo comercial, a través de una sustancial rebaja de aranceles y la virtual eliminación de las barreras no arancelarias, y en áreas como la inversión extranjera y los regímenes de compras del sector público favorecieron el desarrollo de la negociación. Los estándares

Igualmente, un factor que favoreció el avance de las negociaciones fue una situación macroeconómica relativamente favorable en los tres países, en términos de crecimiento y balance externo, a la cual se sumó la creciente afluencia de capitales extranjeros que beneficio a la mayoría de países de América Latina a comienzos de los noventa.

En contraste, el efecto de la apertura económica sobre el sector productivo y la profundización de la integración, especialmente con Estados Unidos para México y con los países andinos para Colombia y Venezuela, se constituyeron en factores poco favorables para el avance de la negociación y fueron determinantes en el tipo de compromisos que se alcanzaron.

En particular, en Colombia y Venezuela se estaban experimentando los efectos de las reformas comerciales sobre algunos sectores productivos que empezaban a verse vulnerados por la competencia importada en el mercado doméstico. En México, si bien se habían presentado consecuencias adversas similares, el sector empresarial parecía más convencido de las ventajas de la integración después de haber suscrito el TLCAN. Por otra parte, el sector productivo colombo-venezolano argumentaba que México no era un socio comercial importante, lo cual generó cierta reticencia a adquirir compromisos en diversas áreas a cambio de un flujo de comercio tan reducido.

Adicionalmente, la profundización de la integración andina fue un factor que determinó las decisiones de Colombia y Venezuela frente a las propuestas de México, lo cual se reflejó de manera clara en el tema de acceso a mercados en relación con la adopción del arancel externo común (AEC) y la tasa base de desgravación para Colombia y Venezuela, así como con respecto a la política agrícola común andina.

En su momento, los gobiernos de Colombia y Venezuela emprendieron la negociación del TLC-G3, entre otras razones, porque el tamaño del mercado mexicano y su capacidad de compra son suficientemente atractivos dentro del contexto de las economías latinoamericanas. Adicionalmente, para Colombia la posibilidad de suscribir un acuerdo de libre comercio con México abonaba el terreno para una eventual adhesión al Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).

Sin embargo, la participación de México en el TLCAN también fue un aspecto complejo de manejar en la negociación, especialmente en el sector agropecuario por los altos niveles de subsidios que otorga Estados Unidos, los cuales podían distorsionar las condiciones de competencia en Colombia y Venezuela como resultado de eventuales triangulaciones de bienes a través de México.

Descontando el posible efecto que podría darse por la participación de México en el TLCAN, el nivel de ayudas internas a la producción agrícola mexicana y la sensibilidad

adoptados en el GATT para la suscripción del acuerdo que dio origen a la OMC, se constituyeron en un piso para fijar las condiciones de acceso al mercado, no sólo en el tema de bienes sino en servicios e inversión.

particular de ciertos sectores de ese ámbito en Colombia, llevaron al gobierno a tratar de que el programa de desgravación le diera acceso a la oferta exportable colombiana sin poner en peligro los sectores más sensibles del agro nacional.¹²

Al analizar el desempeño del comercio de bienes agrícolas entre los tres países, se evidencia el hecho de que la negociación en este ámbito fue orientada con un criterio fuertemente proteccionista por parte de los tres países. El hecho de que el intercambio de este tipo de bienes entre Colombia y México se haya dado en productos no beneficiados por el programa de desgravación así lo confirma.

2. El contexto en el que ha operado el Tratado

El contexto en el cual empezó a operar el Tratado fue sustancialmente diferente al que existía cuando se llevó a cabo la negociación. El TLC-G3 ha estado vigente por siete años durante los cuales los países socios han experimentado fuertes altibajos en el campo macroeconómico que los han llevado a pasar, en diferentes momentos y con distinta intensidad, por crisis de tipo financiero, recesión y desequilibrio de sus finanzas públicas. Este panorama ha sido compensado con una etapa de altos precios del petróleo, factor especialmente positivo para los tres países en su condición de exportadores de crudo. Como es de esperar, el desempeño macroeconómico ha tenido efectos en la relación comercial de los socios del G-3, especialmente por la vía cambiaria.

Adicionalmente, en la segunda mitad de los noventa México se ha visto obligado a fortalecer cada vez más sus relaciones con América del Norte por razones económicas y políticas obvias, mientras Colombia y Venezuela retomaron con más fuerza su interés en el mercado andino y, en particular, en la necesidad de preservar la unión aduanera que consolidaron en 1995. Así mismo, tanto los países andinos en conjunto como de manera individual iniciaron en estos últimos años un proceso de acercamiento a MERCOSUR que culminó con la suscripción de un acuerdo de libre comercio entre los dos bloques en 1999, del cual se ha negociado sólo el patrimonio histórico previamente beneficiado de preferencias en ALADI.

En este contexto, adicionalmente, cada vez es más cercana la posibilidad de que se suscriba un Acuerdo de Libre Comercio de las Américas (ALCA) que supere los numerosos acuerdos regionales que actualmente están vigentes en el hemisferio. El ALCA abre nuevos interrogantes sobre las prioridades en la agenda de integración de los países y tendrá un efecto sobre los acuerdos ya suscritos, en la medida en que se prevé que estas preferencias sólo prevalecerán por un tiempo hasta que sean vinculadas a lo que se negocie en este acuerdo. En particular, la negociación del tema agrícola es compleja por la orientación y

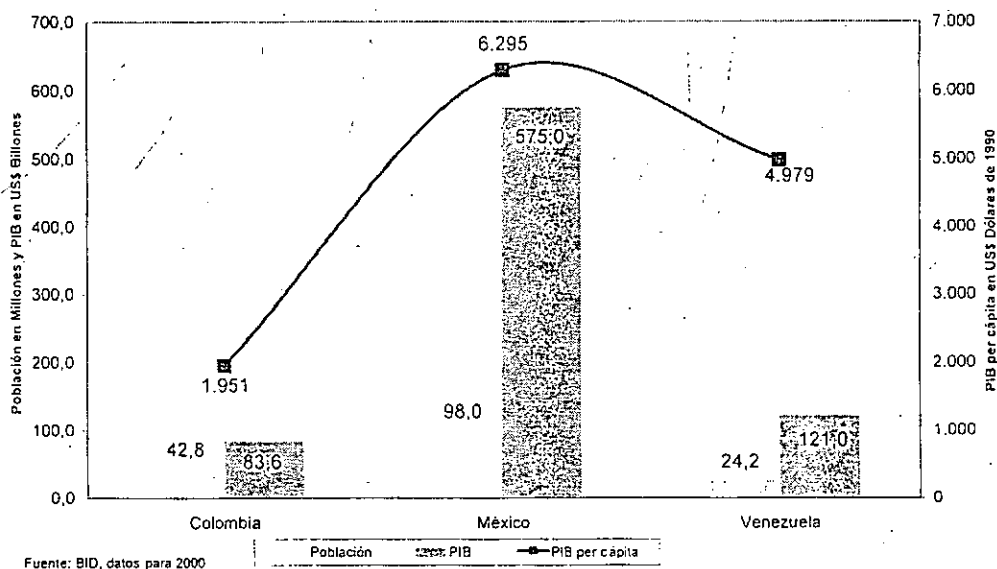
¹² Para una discusión sobre las ventajas para Colombia de suscribir el TLC-G3 véase Gaceta del Congreso N° 116 del 10 de agosto de 1994. Sobre la suscripción del TLC-G3 y el sector agrícola colombiano, véase Perry, S. (1997) "Estrategia y Agenda para las Negociaciones Agrícolas Internacionales", Revista Economía Abierta, Ministerio de Comercio Exterior.

profundidad del debate que se le debe dar al tema de las ayudas internas, aspecto sobre el que hasta el momento no hay total claridad en este foro, máxime cuando el gobierno de Estados Unidos aprobó a comienzos del segundo trimestre de 2002 una nueva ley agrícola que incrementa sustancialmente la ayuda interna a sus productores, y la discusión sobre el tema en el ámbito multilateral no parece avanzar. En este sentido, es muy probable que la negociación agrícola tome una dinámica propia en el contexto ALCA y que se constituya en uno de los temas centrales para la definición del proceso junto con servicios y propiedad intelectual.

3. Estructura y desempeño del PIB

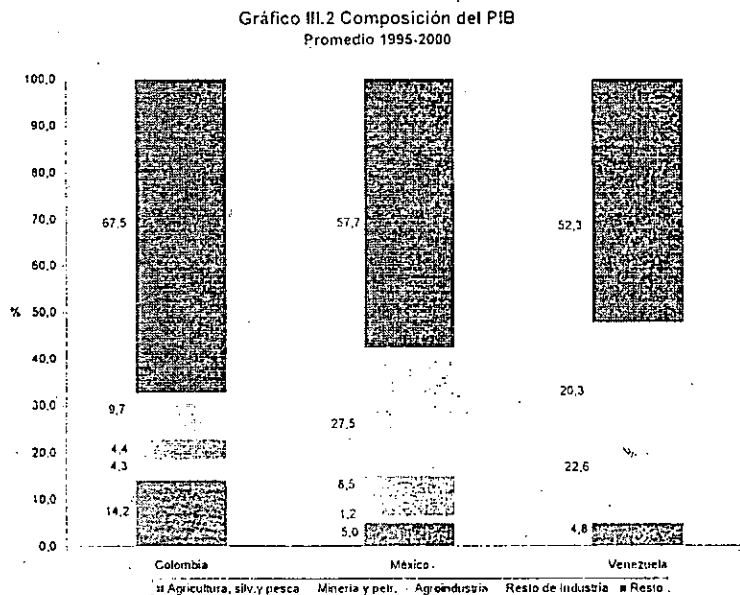
Las razones más importantes que motivaron la suscripción de un acuerdo comercial con México actualmente continúan estando vigentes. El tamaño y el PIB per cápita de la economía mexicana son signos de un mercado potencial importante para las exportaciones colombianas. De acuerdo con datos de 2000, mientras Colombia y Venezuela tienen 43 y 24 millones de habitantes, respectivamente, el tamaño de la población mexicana asciende a 98 millones de habitantes. De los tres países, Colombia tuvo el PIB per cápita más bajo en 2000 con 1.951 dólares de 1990 frente a 4.979 dólares en Venezuela y 6.295 dólares en México (Gráfico III.1).

Gráfico III.1 El mercado del Grupo de los Tres



En cuanto a la estructura productiva, sobresale el hecho de que Colombia es el país en el cual el sector agrícola tiene un peso más importante dentro del producto. En efecto, la participación promedio de la agricultura en el PIB en Colombia para el periodo 1995-2000 fue 14.2%, mientras en México esta cifra fue de 5% y en Venezuela apenas llegó a 4.8% (Gráfico III.2). Vale la pena anotar que en el caso de México la agroindustria representó en

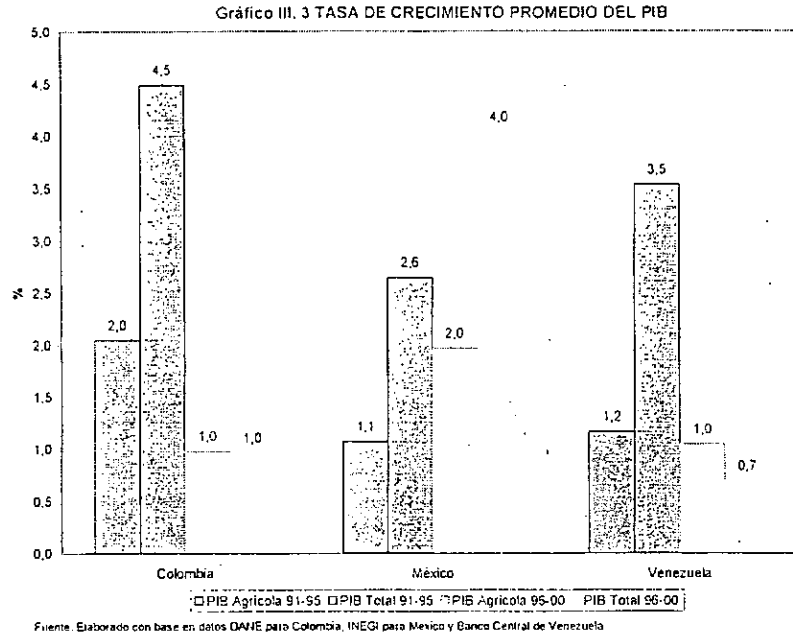
ese período en promedio 8.5% del PIB, mientras en Colombia apenas alcanzó el 4.4% del PIB.



Fuente: Elaborado con base en datos DANE para Colombia, INEGI para México y Banco Central de Venezuela

La minería y el petróleo tienen una participación en el PIB de 4.3% en Colombia, de apenas 1.2% en México y de 22.6% en Venezuela. De los tres países, en Colombia es en el que la manufactura tiene una menor participación en el PIB, con 14%, frente a 36% para México y 20.3% para Venezuela.

Si bien en la primera mitad de los noventa el desempeño de la actividad económica fue bueno en las tres economías; durante la segunda mitad de la década sólo México pudo mantener esta tendencia. La tasa de crecimiento promedio del PIB de Colombia pasó de 4.5% en el período 1991-1995 a 1.0% en el período 1996-2000, entre estos dos períodos el crecimiento del PIB de la agricultura se redujo de 2.0% a 1.0%. En el caso de Venezuela el crecimiento de la economía pasó de una tasa promedio de 3.5% en la primera mitad de los noventa a 0.7% en la segunda mitad de la década, en contraste, el crecimiento del PIB agrícola se mantuvo casi inalterado durante los dos períodos en un nivel promedio de 1.0%. Por su parte, México superó en la segunda mitad de la década el crecimiento promedio registrado en los primeros años de la década, aún a pesar de la crisis de 1995 y de la turbulencia de los mercados financieros internacionales durante 1997 y 1998 por las crisis asiática y brasilera. Esta tendencia sostenida de crecimiento se registró también en el producto agrícola. Entre 1991 y 1995 la tasa de crecimiento promedio de la economía fue 2.6% y la tasa del PIB agrícola fue 1.1%, en la segunda mitad de la década estas tasas ascendieron a 4% y 2%, respectivamente (Gráfico III.3).



IV. Evolución de la producción agropecuaria

Antes de hablar de la evolución de la producción agropecuaria en los tres países, es importante mencionar que es difícil aislar en el análisis el impacto del desempeño macroeconómico sobre el sector agrícola y asignarle un orden de importancia frente al impacto de la política comercial. Sólo en el caso de una estrecha relación comercial como la que existe entre México y Estados Unidos y, aunque en menor medida, entre los países andinos, puede identificarse un impacto del comercio en la evolución de la producción. Sin embargo, este último aspecto se tratará en la sección V.

La década de los noventa se caracterizó por profundos cambios estructurales en el sector agrícola de los tres países. Si bien en los tres países este sector creció por debajo del resultado alcanzado por la industria, en México registró una dinámica de crecimiento importante durante la década, situación que contrasta con los pobres resultados alcanzados en Colombia y Venezuela. Como se verá más adelante, los tres países adoptaron una nueva orientación en sus políticas para el sector agrícola las cuales buscan proteger de la competencia y las distorsiones del mercado externo a ciertos productos considerados claves, dentro de los parámetros fijados por las disciplinas multilaterales y de acuerdo con sus posibilidades fiscales.

1. Colombia

La apertura indujo un cambio en los patrones de producción y en el uso de los recursos en el sector agrícola. Durante los noventa, el ritmo de crecimiento del PIB agrícola disminuyó y la participación del sector en el PIB se redujo relativamente. No obstante, debe mencionarse que la mayor parte de la década la tasa de cambio estuvo sobrevaluada con el

consecuente efecto negativo que un desequilibrio cambiario de este tipo tiene sobre la agricultura.¹³

En algunos productos no sólo la reducción en el nivel de protección arancelaria determinó la caída en el área cultivada, también influyó el hecho de que la primera mitad de los noventa se caracterizó por una profunda caída de los precios en el mercado mundial que se agravó con la apreciación del peso. Este es el caso de la mayoría de cereales y el algodón. En contraste, cultivos como, la palma de aceite, la caña de azúcar, las hortalizas y las frutas registraron un mayor dinamismo como resultado de altos precios y mejoras tecnológicas, así como la ganadería extensiva y la producción pecuaria intensiva. El cultivo de café sufrió una reducción considerable y, adicionalmente, su producción se desplazó hacia fincas pequeñas.¹⁴

En consecuencia, durante los años noventa se registró una disminución de la superficie cosechada de cultivos transitorios, en particular de cereales como arroz, maíz, sorgo, cebada y trigo, así como de algodón y de oleaginosas como ajonjolí y soya. En contraste, se registraron aumentos relativos en la superficie cosechada de la mayoría de las hortalizas y de papa (Cuadro IV.1).

En particular, dentro de los transitorios se registró un aumento de producción en arroz, cebolla seca, coles, lechugas, pimientos tomate, zanahoria y papa. Este grupo de productos también registró una mejora en rendimiento, excepto en el caso de coles, pimientos y tomate.

Dentro de los cultivos permanentes, creció especialmente la superficie cosechada de caña de azúcar y palma aceitera así como la de frutas como aguacate, mango y cítricos, en particular, naranja.

Entre los cultivos permanentes se dieron aumentos de producción en caña de azúcar, palma aceitera, yuca, frutas, en particular, aguacate, fresa, mango, melón, papaya, plátano y naranja. En general, el rendimiento de estos cultivos mejoró, excepto en frutas dentro de las cuales mango, papaya y naranja mostraron decrecimientos respecto a la primera mitad de los noventa.

Vale la pena destacar el hecho de que en frutas como patilla, y uvas, además de que la producción decreció el rendimiento también lo hizo.

¹³ Los precios y las tasas de cambio son dos variables fundamentales para definir el ritmo de crecimiento de la agricultura. Sobre este tema véase Mamingi (1996).

¹⁴ Véase Balcázar (1998).

Cuadro IV.1

Producción, superficie y rendimiento de los principales productos agrícolas

Productos	Tasa de crecimiento de la producción 1990-1995/1996-2001			Tasa de crecimiento de la superficie 1990-1995/1996-2001			Tasa de crecimiento del rendimiento 1990-1995/1996-2001		
	Colombia	México	Venezuela	Colombia	México	Venezuela	Colombia	México	Venezuela
	CULTIVOS TRANSITORIOS								
Cereales									
Arroz	13,1	16,3	14,6	-0,6	4,4	-1,1	13,8	11,4	15,8
Avena		5,8			12,4			-5,9	
Cebada	-78,1	6,2		-77,1	13,5		4,2	-6,5	
Matz	-9,6	7,4	16,5	-25,4	-0,5	-4,6	21,1	8,0	22,1
Sorgo	-61,0	42,9	-8,4	-63,8	48,5	-15,9	7,6	-3,8	8,9
Trigo	-49,1	-12,1	53,3	-54,5	-21,6	37,9	11,8	12,1	11,1
Oleaginosas									
Ajonjolí	-24,7	24,1	14,8	-27,0	19,2	-17,3	3,1	4,1	38,8
Girasol	-100,0	-9,7	-83,9	-100,0	0,2	-84,9	-100,0	-9,9	6,8
Soya	-57,9	-75,4	50,8	-60,6	-69,5	-98,3	7,0	-19,4	8.529,6
Cártamo		93,2			23,2			56,8	
Hortalizas									
Ajo		31,4	55,2		19,4	29,2		10,1	20,0
Alcachofa		401,5			210,6			61,5	
Berenjena	0,6	74,3	-10,2	-7,5	108,0	-8,1	8,7	-16,2	-2,3
Calabaza	1,5	35,8		4,4	-8,4		-2,8	48,2	
Cebolla seca	151,8	30,7	127,2	34,5	24,9	66,6	87,2	4,7	35,4
Cebolla y chal. frescos		30,9			7,7			-21,6	
Coles	9,4	8,4	52,1	51,4	7,1	37,2	-27,7	1,2	10,9
Cofiflor	-31,4	2,8	17,2	-44,4	-2,4	-17,7	23,5	5,4	42,4
Esparrago		19,3			27,0			-6,0	
Lechuga	78,3	26,8	56,4	68,9	28,9	35,3	5,6	-1,7	14,7
Pepinos	6,6	47,7	80,4	4,6	13,5	53,4	1,9	30,2	17,6
Chiles (Pimientos)	60,8	99,2	89,5	95,6	60,2	79,4	-17,8	24,3	5,6
Pimentón		5,7			-8,0			15,0	
Tomate	1,2	13,0	1,5	4,3	-16,1	-5,2	-3,0	34,7	7,1
Zanahoria	27,3	48,6	209,7	7,9	59,8	112,4	17,9	-7,0	45,8
Leguminosas secas									
Frijol	-1,3	-9,4	-16,8	-13,4	-5,5	-29,7	13,9	-4,1	18,2
Garbanzos	-100,0	28,4			19,5			7,4	
Guisantes Secos		2,6	-92,1		-11,5	-94,3		15,9	38,4
Guisantes Verdes		18,3			7,7			9,9	
Lenteja	-81,0	-34,2		-76,1	-25,6		-20,4	-11,6	
Fibras vegetales									
Algodón sin desmolar	-53,7	35,4	-49,2	-61,9	7,3	-35,8	21,6	26,2	-20,9
Tubérculos									
Papa	6,4	18,1	39,9	2,0	-6,9	27,4	4,3	26,8	9,9
CULTIVOS PERMANENTES									
Banano	-7,7	-12,3	-9,1	-7,6	-5,4	-7,6	-0,1	-7,2	-1,7
Cacao	-12,6	-12,9	6,9	-16,3	9,8	-3,7	4,4	-20,7	11,0
Café Verde	-27,6	-6,5	-1,3	-9,6	5,3	-18,1	-19,9	-11,2	20,5
Caña de Azúcar	14,2	14,4	12,9	11,4	10,9	10,9	2,5	3,2	1,8
Oleaginosas									
Palma aceitera	34,6	115,3	233,5	20,9	219,0	202,7	11,3	-32,5	10,2
Tubérculos									
Yuca	0,9	587,2	47,4	-0,5	381,3	15,5	1,4	42,8	27,5
Frutales									
Total Frutas	8,4	20,8	7,2	10,0	19,4	0,3	-1,5	1,1	6,9
Aguacate	63,3	15,0	-7,7	43,5	6,7	-4,8	13,9	7,8	-3,0
Albaricoques		-22,7			-16,0			-7,9	
Duraznos y Nectarinas		-6,7	-3,7		-0,1	-5,1		-6,6	1,5
Ciuelas		5,2			9,4			-3,8	
Fresa	26,6	25,0	-6,7	-26,6	6,4	-5,1	72,5	17,5	-1,6
Mango	36,3	26,3	-0,1	41,1	24,0	3,7	-3,4	1,9	-3,7
Manzana		-11,5			-1,1			-10,6	
Melones	17,2	4,9	131,5	7,8	-18,7	99,3	8,7	29,1	16,2
Membrillos		-15,4			9,2			-22,5	
Papaya	42,6	52,4	116,9	61,3	25,9	70,8	-11,6	21,0	27,0
Patilla	-11,0	87,5	47,0	0,9	21,7	50,1	-11,8	54,1	-2,1
Peras		-3,1			-3,6			0,5	
Piña	-15,3	57,1	99,0	6,2	54,9	92,6	-20,3	1,4	3,3
Plátano	1,4		11,5	2,3		-1,9	-0,9		13,6

Uvas	-23,5	-11,0	-4,7	-14,6	-10,0	-3,4	-10,4	-1,1	-1,3
Total cítricos	24,5	40,5	3,9	108,6	36,6	-13,6	-40,3	2,9	20,2
Grapefruit y Pomelos		83,2	0,9		41,7	7,8		29,3	-6,4
Naranja	24,5	33,7	3,4	108,6	40,0	-16,3	-40,3	-4,5	23,5
Limonos y Limas		65,5	-4,6		36,9	-9,5		20,9	5,4
Tangelo, mandarina		72,3	10,4		61,1	4,2		7,0	6,0

Fuente: Elaborado con base en datos Anexo 2

Al comparar las cifras de producción y rendimiento de Colombia con las de México se encuentra que Colombia tiene volúmenes de producción superiores en arroz, cebolla seca –aunque debe aclararse que México concentra la mayor parte de su producción en cebolla fresca- coles, papa, palma aceitera, yuca y plátano. Venezuela supera a Colombia en maíz, sorgo, ajonjolí, pimientos, y zanahoria. Si bien, este es un indicador de capacidad de producción es importante tener en cuenta que no necesariamente esta asociado con mayor competitividad pues hay productos en los que a través de medidas de política se fomentan estos volúmenes de producción crecientes, por ejemplo es el caso de arroz en Colombia y maíz y sorgo en Venezuela.

En productos pecuarios como carne de vaca y ternero, pollo, cerdo y leche México también registra mayores volúmenes de producción y mejores indicadores de rendimiento frente a Colombia. No obstante, al comparar la primera mitad de los noventa con el final de la década se encuentra que la tasa de crecimiento de la producción de carne de vaca y ternero así como la leche fue superior en Colombia que en México (Cuadro IV.2). Este resultado se explica en buena medida por la crisis que experimentó la ganadería en México como resultado de fuertes sequías durante 1996.

Cuadro IV.2
Producción y rendimiento de principales productos pecuarios

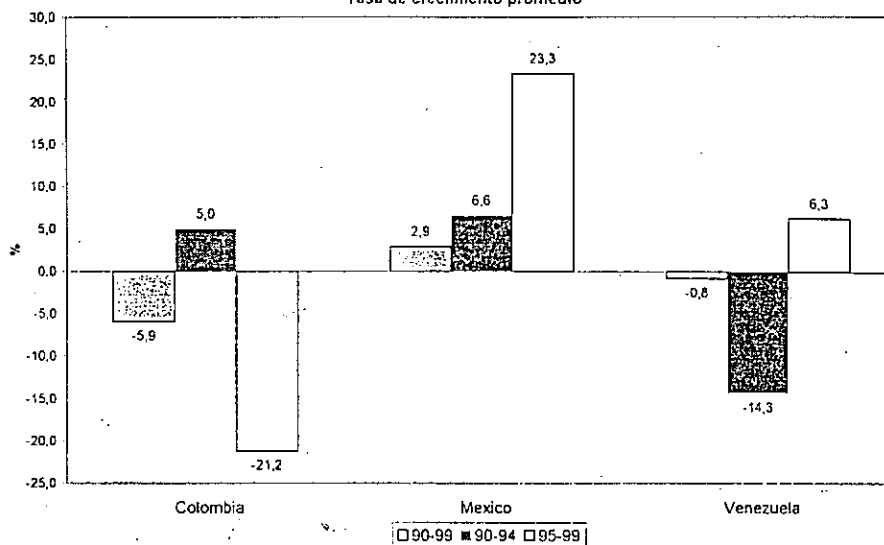
Producto	Tasa de crecimiento de la producción 1990-1995/1996-2001			Tasa de crecimiento del rendimiento 1990-1995/1996-2001		
	Colombia	México	Venezuela	Colombia	México	Venezuela
Carne de vaca y ternero	11,8	9,3	6,0	2,5	2,0	3,7
Carne de pollo	15,3	63,8	38,8	-4,3	5,1	-8,9
Carne de cerdo	-27,7	19,4	-4,9	-5,6	17,6	0,4
Leche de vaca, entera y fresca	23,5	14,8	-6,5	0,5	16,6	3,5

Fuente: Elaborado con base en datos Anexo 3

Con todo, vale la pena mencionar que si bien Colombia muestra mejoras en rendimientos en ciertos productos agrícolas es importante tener en cuenta que la inversión en el sector se redujo fuertemente en la segunda mitad de los noventa, lo cual no es un rasgo particular del sector agrícola sino se extiende a la inversión privada en todos los sectores de la economía Colombiana. Esta situación es diferente en Venezuela, donde la inversión en el sector agrícola cayó en la primera mitad de los noventa y se recuperó relativamente en la segunda mitad de la década. En contraste, para el caso de México la inversión en el sector agrícola ha mostrado una dinámica importante a lo largo de toda la década.

En efecto, mientras la tasa de crecimiento promedio de las importaciones de maquinaria para la agricultura fue 24% en México entre 1995 y 1999, en Colombia se registró un resultado negativo de 21% y en Venezuela uno positivo de 6.3% (Gráfico IV.1).

Gráfico IV.1 Importaciones de maquinaria para la agricultura
Tasa de crecimiento promedio



Fuente: Elaborado con base en FAOSTAT

2. México

Los cultivos transitorios mostraron un buen desempeño en México durante los noventa. El área cosechada de todos los cereales creció, excepto la de maíz y trigo. Se redujo el área cosechada de oleaginosas como soya y creció la de la mayoría de las hortalizas especialmente chiles (pimientos) y zanahoria, así como la de garbanzos y algodón (Cuadro IV.1).

La producción por su parte creció en la mayoría de cereales, excepto en trigo lo cual está asociado a un mejor rendimiento en el caso de arroz y maíz. El trigo, aunque redujo el nivel de producción registró una mejora en rendimiento. La producción de todas las hortalizas aumentó, pero no se relacionó con un mejor rendimiento en los casos de berenjena, espárrago, lechuga y zanahoria.

Dentro de las leguminosas, la producción de garbanzos aumentó y su rendimiento, así como la de guisantes verdes. Algodón y papa también aumentó producción y rendimiento.

Dentro de los cultivos permanentes creció el área cosechada de cacao, café, caña de azúcar, palma aceitera y frutas como aguacate, mango, papaya, patilla, piña y cítricos, en particular dentro de este último grupo la de pomelos, naranja, limón y tangelo.

La producción de caña aumentó y mejoró su rendimiento. En contraste, la producción de palma aceitera creció pero su rendimiento decayó. En frutas crecieron la producción y el rendimiento de la mayoría, excepto para manzana, peras y uvas.

Como ya se mencionó, México tiene una mayor capacidad de producción en casi todos los cultivos frente a Colombia y las diferencias con respecto a Venezuela son aún mucho mayores. Este último país sólo registra mayores volúmenes de producción con respecto a México en cebolla seca, palma aceitera y yuca.

En productos pecuarios, se destaca el excelente desempeño que registraron la producción de carne de pollo y de cerdo en la segunda mitad de los noventa (Cuadro IV.2). Las principales actividades exportadoras en este sector son la venta de becerros con destino al mercado norteamericano y la ubicación de la carne de porcino en el Japón y otros países del Oriente.

3. Venezuela

La producción agrícola en Venezuela no registró profundos cambios durante los noventa. Dentro de los cultivos transitorios sólo hubo un aumento en la superficie cultivada de papa. En los cultivos permanentes aumentó la superficie cultivada de caña de azúcar, palma aceitera y yuca. La superficie de frutas se mantuvo casi constante, si bien se registró un aumento en el área cultivada de patilla y piña.

No obstante, la totalidad de cultivos transitorios incluidos en el Cuadro IV.1 registró una mejora en rendimiento. Este resultado se relaciona con un aumento de producción en arroz, maíz, ajonjolí y en todas las hortalizas, así como en papa.

Dentro de los cultivos permanentes, aumentó la producción de cacao, caña de azúcar, palma aceitera, yuca y frutas, en particular melones, papaya, patilla, piña, plátano y cítricos, especialmente naranja y mandarina. Esto se asocia con un mejor rendimiento en todos, excepto en patilla. Sobresale la caída en rendimiento de algodón, banano fresa, mango y uva.

En productos pecuarios, Venezuela registró un aumento importante de la producción de pollo en el período 1996-2001, pero una caída en rendimiento. En contraste, la producción de carne de cerdo y de leche decreció a tasas promedio de 4.9% y 6.5%, respectivamente (Cuadro IV.2).

A modo de conclusión y de acuerdo con el objetivo de este trabajo, es importante tener en cuenta que la estructura de la producción agropecuaria de Colombia y México hace que sus productos tiendan a competir más que a complementarse. Si bien hay unos pocos productos en los cuales Colombia registra mayor capacidad de producción y mejores rendimientos que México, son muy reducidos en número y la búsqueda de un mejor acceso para las exportaciones agrícolas colombianas en el mercado mexicano tendría que justificar la apertura que en reciprocidad tendríamos que otorgar en el mercado colombiano.

Adicionalmente, es importante tener en cuenta si la mejor capacidad de producción que presenta Colombia se origina en resultados inducidos por ciertas medidas de política o por una competitividad real que permitirá mantener la presencia en ese mercado cuando no

se apliquen esas medidas. Uno de los problemas de competitividad evidentes y que afecta la capacidad de producción es el bajo nivel de inversión que se registra en Colombia en el sector agropecuario.

V. Perfil comercial de los tres países

1. Evolución de las exportaciones y las importaciones totales

En el campo comercial, la década de los noventa se caracterizó por una creciente penetración de importaciones en las tres economías, lo cual se tradujo en Colombia en un permanente déficit de la balanza comercial a partir de 1992 que sólo se corrigió hasta 1999. En México la balanza comercial arrojó déficit creciente hasta 1995, cuando se registró un superávit. En los últimos años de la década, la balanza comercial se tornó deficitaria, aunque en niveles inferiores a los registrados a principios de los noventa (Gráfico V.1). Venezuela, en contraste, no ha registrado durante la década déficit en su balanza comercial, debido al excelente comportamiento que mostraron las exportaciones de petróleo las cuales en promedio representaron casi 80% de las exportaciones totales de ese país (Gráfico V.2).

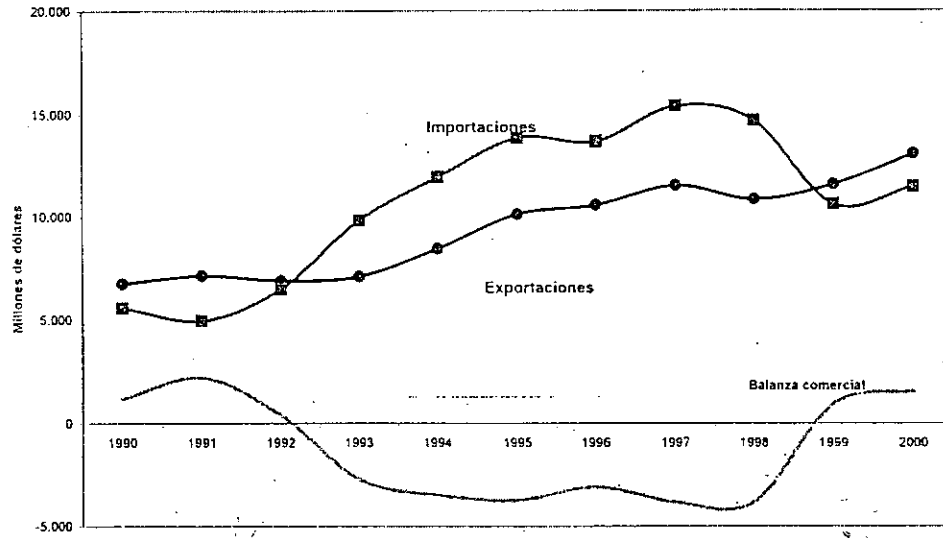
El principal socio comercial de los tres países es Estados Unidos. Sin embargo, el comercio exterior de México está virtualmente concentrado en ese país y esa relación se ha profundizado mucho más después de la entrada en vigencia del TLCAN. De acuerdo con datos de 2000, para Colombia Estados Unidos representa 50% de las exportaciones y 40% de las importaciones (Gráfico V.3). En contraste, México vende 89% de sus exportaciones a Estados Unidos y le compra a ese país 73% de las importaciones (Gráfico V.4). La participación de Estados Unidos en el comercio exterior de Venezuela es similar a la que tiene en Colombia, pues Estados Unidos explica 49% de las exportaciones y 43% de las importaciones venezolanas (Gráfico V.5).

Colombia y Venezuela tienen una mayor diversificación de socios comerciales, siendo la Comunidad Andina uno de los socios más importantes, especialmente para Colombia, junto con la Unión Europea y, recientemente, MERCOSUR en particular para Venezuela.

Con todo, la importancia relativa de México como socio comercial es muy reducida tanto en Colombia como en Venezuela, y es mínima la de estos dos últimos países para México. En efecto, México representa 1.8% de las exportaciones colombianas y 3.9% de las importaciones. Para Venezuela esta participación es de 1.4% en las exportaciones y 3.4% en las importaciones. En el caso de México, Colombia y Venezuela no superan de manera individual el 0.3% de las exportaciones mexicanas ni el 0.2% de las importaciones.

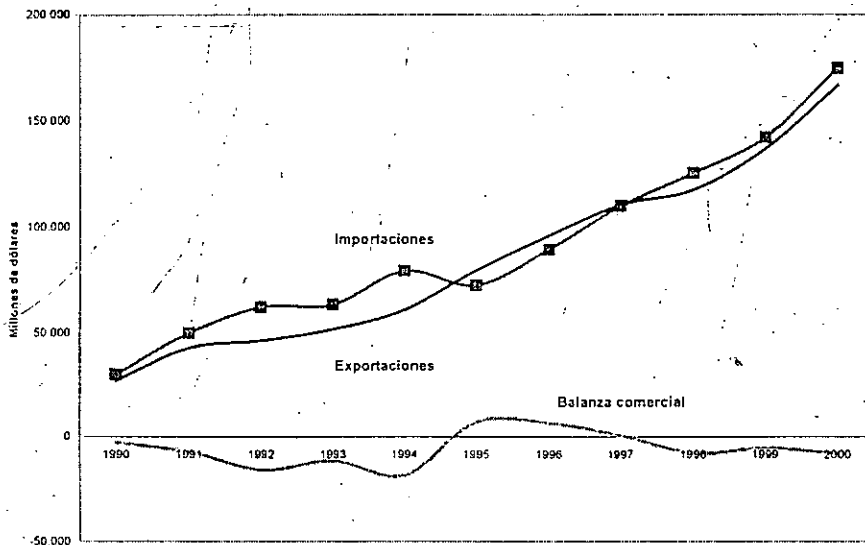
La balanza comercial tanto entre México y Colombia como entre México y Venezuela ha sido tradicionalmente deficitaria, aunque ese desequilibrio ha venido cerrándose desde 1998 en los dos casos.

Gráfico V.1.a. Colombia: Evolución de las exportaciones e importaciones totales



Fuente: Elaborado con base en datos DANE y DIAN

Gráfico V.1.b. México: Evolución de las exportaciones y de las importaciones totales



Fuente: Elaborado con base en DOTSI-IMF y datos de Bancomert

2. El comercio de bienes del ámbito agrícola

El comercio de bienes agrícolas es proporcionalmente mayor en México que en los otros dos países, aunque su importancia dentro del comercio total es inferior en México como resultado de la menor dependencia que esa economía tiene de los sectores primarios y, en particular, del sector agrícola. En 2000 Colombia realizó exportaciones de bienes del ámbito agrícola por \$3.129 millones de dólares, cifra que se reduce a \$2.059 millones de dólares cuando se excluye café, mientras las importaciones estuvieron bordeando los \$1.570

millones de dólares. En contraste, las ventas externas de México de este tipo de bienes ascendieron en 2000 a \$7.768 millones de dólares y las importaciones a \$10.354 millones de dólares. Las exportaciones de bienes agrícolas de Venezuela, apenas alcanzaron un nivel de \$466 millones de dólares en 2000 y las importaciones ascendieron a \$1.741 millones de dólares.

Gráfico V.1.c. Venezuela: Evolución de las exportaciones e importaciones totales

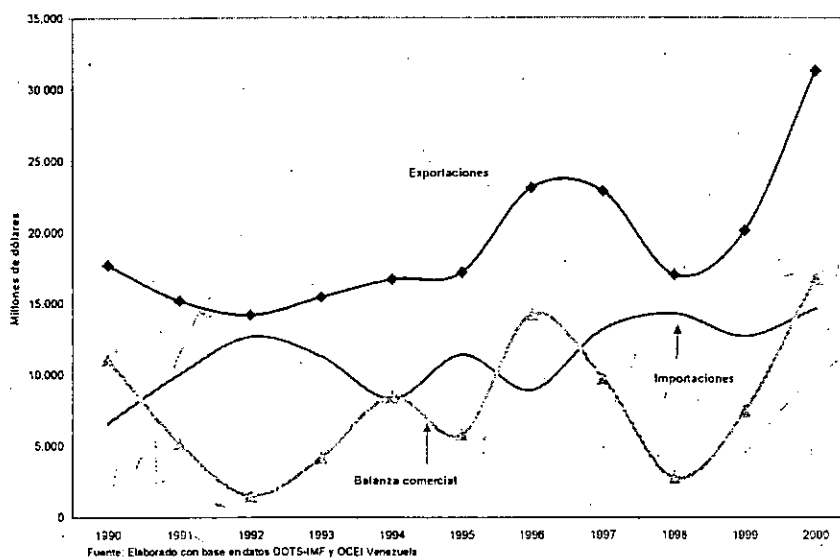
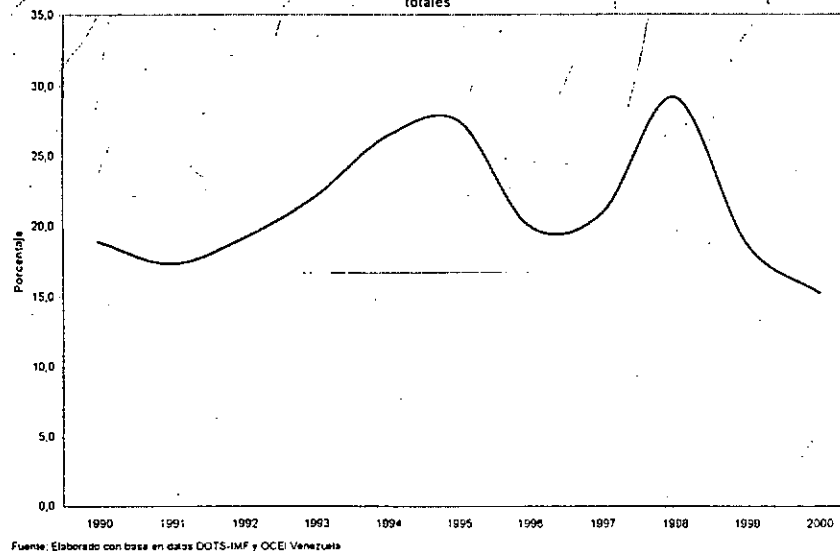


Gráfico V.2 Venezuela: Participación de las exportaciones no tradicionales en las exportaciones totales



El análisis del comercio de bienes del ámbito agrícola arroja varios resultados interesantes. Por un parte, muestra que de los tres países Colombia es el que tiene una dependencia menor de bienes importados en el sector agrícola, tanto agropecuarios como agroindustriales. Venezuela, además de que registra un nivel de importaciones de este tipo

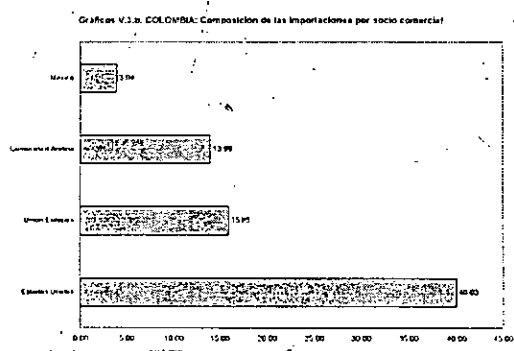
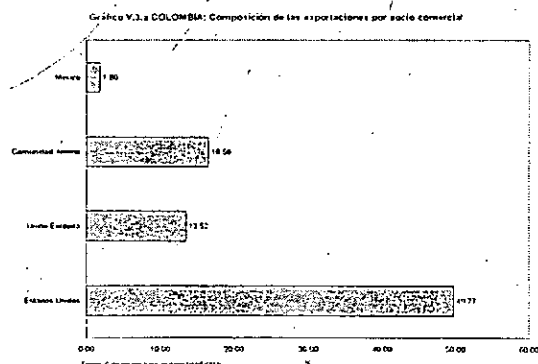
de bienes muy superior al de sus exportaciones, realiza una proporción alta de compras externas de bienes agroindustriales, incluso superior a la de bienes agropecuarios en varios años de la década de los noventa.

Por otra parte, y acorde con la estructura productiva, el comercio exterior de México es mucho más diversificado que el de los otros países en los cuales tanto las exportaciones como las importaciones agrícolas tienen una alta participación dentro de su comercio total. Para Colombia, como es de esperar, las exportaciones agrícolas tienen mayor importancia dentro de sus exportaciones totales que para los otros dos países. Con todo, México tiene una alta dependencia de importaciones agrícolas, especialmente de tipo agropecuario.

a. Colombia

Para Colombia las exportaciones del ámbito agrícola representaron en promedio entre 1991 y 2000 35% de las exportaciones totales. Si se excluye el café, esta participación se reduce a 18%. Las importaciones de bienes del ámbito agrícola equivalen a 12.8% del total de las importaciones. Dentro de este ámbito, las exportaciones de bienes agropecuarios representan aproximadamente 82% de las exportaciones de este tipo de bienes y el 18% restante corresponde a ventas de bienes agroindustriales. Al excluir café, la participación de los bienes agropecuarios en las exportaciones del ámbito se reduce a 65%.

Por su parte, las importaciones de bienes agrícolas representaron en promedio 12.8% de las importaciones totales y se dividen en 62% de bienes agropecuarios y 38% de bienes agroindustriales (Cuadro V.1).



Las ventas externas de este grupo de productos registraron una tasa de crecimiento promedio anual entre 1991 y 2000 de 1.5%, la cual asciende a 4.4% si se excluye café. El mayor dinamismo lo registraron las ventas externas de productos agroindustriales que crecieron en promedio 12.7%. Como es de esperar, dado el comportamiento de la producción agropecuaria, la tasa de crecimiento de las exportaciones de este tipo de bienes

fue muy superior en los primeros 5 años de la década (6.2% sin incluir café) y se redujo al final de la década (3.1% sin incluir café).

En cuanto a la balanza comercial del sector, durante los noventa el balance de transacciones comerciales de bienes agropecuarios se mantuvo positivo pero con una tendencia decreciente hasta 1996, cuando se deterioró levemente y a partir de 1998 ha vuelto a ser positivo (Gráfico V.6).

Gráfico V.4 a. MÉXICO: Composición de las exportaciones por socio comercial

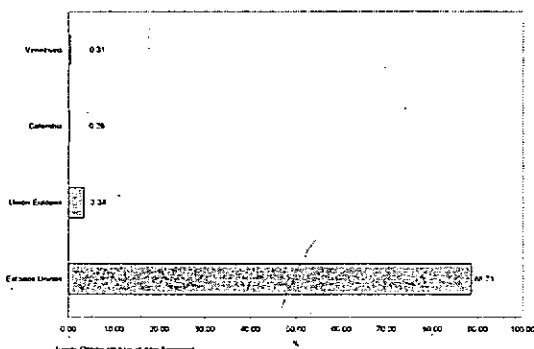


Gráfico V.4.b. MÉXICO: Composición de las importaciones por socio comercial

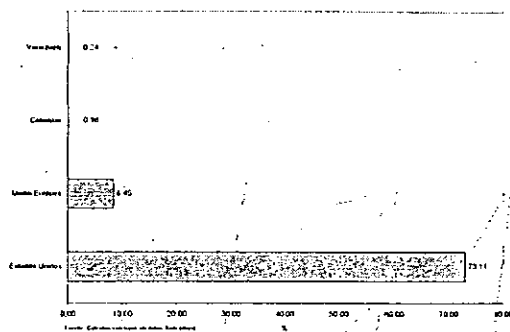


Gráfico V.5.a. VENEZUELA: Composición de las exportaciones por socio comercial

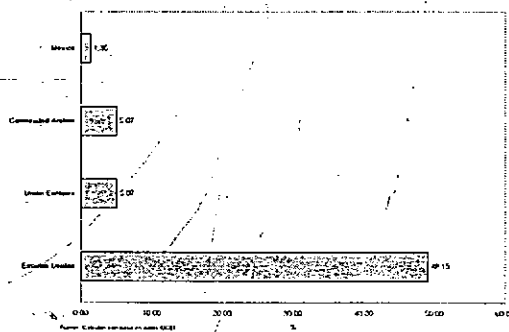


Gráfico V.5.b. VENEZUELA: Composición de las importaciones por socio comercial

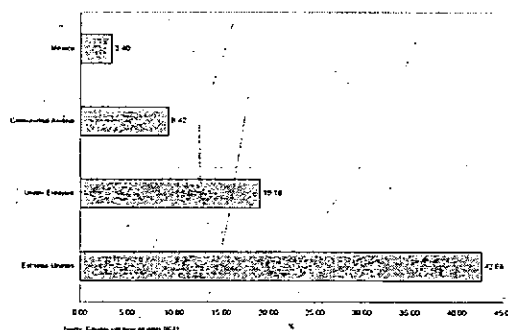
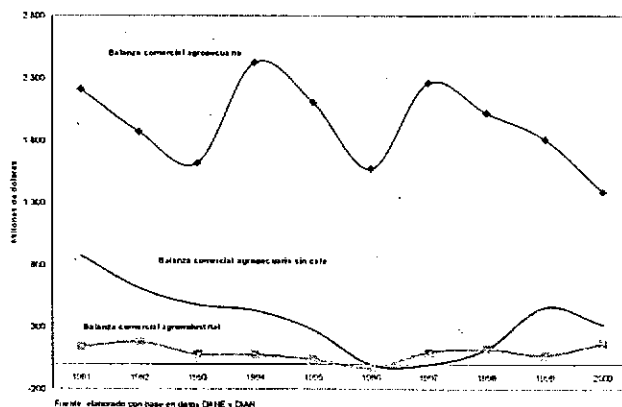


Gráfico V.6 Colombia: Balanza comercial en el sector agrícola



Cuadro V.1

Colombia: evolución del comercio de productos agropecuarios y agroindustriales

Millones de dólares

Año	Exportaciones			Importaciones			Exportaciones sin café	
	Ámbito agrícola	Agropecuarias	Agroindustriales	Ámbito agrícola	Agropecuarias	Agroindustriales	Ámbito agrícola	Agropecuarias
1991	2.736	2.442	295	379	229	150	1.400	1.105
1992	2.720	2.338	382	667	467	200	1.462	1.079
1993	2.557	2.171	386	858	552	306	1.417	1.031
1994	3.687	3.205	482	1.185	780	405	1.697	1.215
1995	3.612	3.040	572	1.465	931	534	1.780	1.208
1996	3.402	2.788	614	1.853	1.213	640	1.825	1.211
1997	4.243	3.389	854	1.864	1.130	754	1.984	1.130
1998	4.035	3.087	948	1.892	1.066	826	2.139	1.191
1999	3.391	2.583	808	1.505	772	733	2.042	1.234
2000	3.129	2.267	862	1.571	879	692	2.059	1.197
Participación promedio								
1991-2000	100,0	81,5	18,5	100,0	60,5	39,5	100,0	65,2
Tasa de crecimiento promedio								
1991-2000	1,5	-0,8	12,7	17,1	16,1	18,5	4,4	0,9
1991-1995	7,2	5,6	18,1	40,3	42,0	37,5	6,2	2,2
1996-2000	-2,1	-5,0	8,9	-4,0	-7,7	2,0	3,1	-0,3

Fuente: Elaborado con base en datos DANE y DIAN

b. México

Las exportaciones de bienes del ámbito agrícola representaron en promedio entre 1990 y 2000 6.7% de las exportaciones totales mexicanas, mientras las importaciones de este tipo de bienes fueron en promedio 8.7% de las compras externas totales. Las exportaciones agrícolas de México también se caracterizan por una alta participación de las ventas de productos agropecuarios los cuales en promedio representan 67% de las exportaciones, mientras los bienes agroindustriales responde por un 33% de las ventas externas (Cuadro V.2). Si bien México también es exportador de café, su dependencia de las ventas externas de este producto es reducida pues en promedio entre 1998 y 2000 las exportaciones de café no superaron los \$675 millones de dólares, menos de 10% de las exportaciones de bienes del ámbito agrícola.

La composición de las importaciones del ámbito es muy similar a la de Colombia, pues aproximadamente 62% corresponde a bienes agropecuarios y 38% a bienes agroindustriales.

La dinámica de las exportaciones agrícolas mexicanas durante los noventa ha sido muy superior a la de las importaciones, si bien se ha registrado un déficit comercial permanente. En efecto, la tasa de crecimiento promedio anual de las exportaciones agrícolas entre 1990 y 2000 fue 10.2%, mientras que la de las importaciones de este tipo de bienes fue 8.6%. No obstante, el mayor dinamismo de las exportaciones se registró a comienzos de los noventa, cuando las ventas externas de bienes agrícolas crecieron en promedio 14.6%, mientras las importaciones sólo lo hicieron a una tasa de 2.2%. En la última mitad de la década la tasa de crecimiento promedio anual de las exportaciones agrícolas se ha movido a la par de la de las importaciones de estos bienes, en niveles cercanos a 8%. Buena parte de

este resultado se explica por la creciente integración con Estados Unidos, que ha generado un comercio creciente de bienes de este sector en las dos vías. Al interior del ámbito agrícola vale la pena destacar la excelente dinámica de las exportaciones agroindustriales, cuya tasa de crecimiento supera con creces la de las ventas externas agropecuarias, 17.3% anual promedio para las primeras durante el periodo 1990-2000 frente a 7.3% para las últimas.

Cuadro V.2
México: evolución del comercio de productos agropecuarios y agroindustriales
 Millones de dólares

Año	Exportaciones			Importaciones		
	Ambito agrícola	Agrope-cuarias	Agroin-dustriales	Ambito agrícola	Agrope-cuarias	Agroin-dustriales
1990	2.932	2.300	632	4.706	2.874	1.832
1991	3.288	2.508	780	4.691	2.814	1.877
1992	3.102	2.321	782	6.174	3.825	2.349
1993	3.613	2.681	932	6.000	3.431	2.570
1994	4.032	2.891	1.141	7.343	4.223	3.120
1995	5.786	4.223	1.563	5.253	3.047	2.206
1996	5.725	3.737	1.987	7.678	5.170	2.508
1997	6.337	4.105	2.233	7.649	4.835	2.814
1998	6.746	4.142	2.604	8.610	5.277	3.333
1999	6.986	4.319	2.667	8.547	5.297	3.250
2000	7.768	4.647	3.122	10.354	6.586	3.768
Participación promedio						
1990-2000	100,0	67,3	32,7	100,0	61,5	38,5
Tasa de crecimiento promedio						
1990-2000	10,2	7,3	17,3	8,2	8,6	7,5
1990-1995	14,6	12,9	19,8	2,2	1,2	3,8
1996-2000	7,9	5,6	12,0	7,8	6,2	10,7

Fuente: Elaborado con base en datos SECOFI y Bancomext

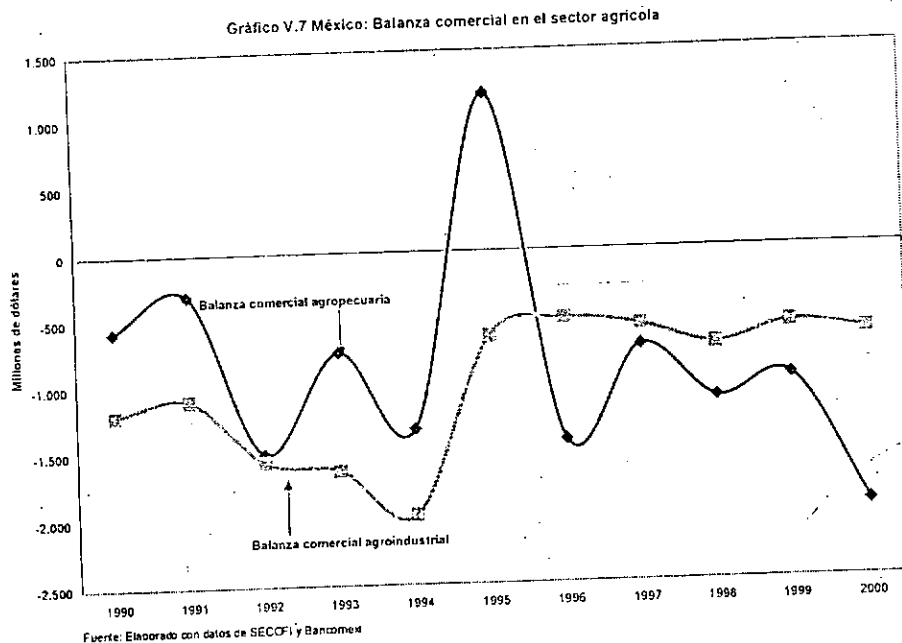
Con todo, México registró de manera permanente entre 1990 y 2000 un déficit en la balanza comercial agropecuaria y agroindustrial, con excepción de 1995 para los bienes agropecuarios. (Gráfico V.7). No obstante, si se consideran los bienes agrícolas por separado de los pecuarios, durante los último años de la década de los noventa se ha comenzado a registrar un superávit pues el déficit en cereales, oleaginosas, forrajes y tubérculos es más que compensado con el superávit en hortalizas, frutas, café y tabaco. México tiene una alta dependencia de importaciones de leche y cereales como maíz y trigo. Adicionalmente, la producción de oleaginosas descendió drásticamente en 1995 debido a plagas en el noroeste y sólo actualmente se está promoviendo la producción de soya, y cártamo en esa región y de palma en el sureste.¹⁵

c. Venezuela

Las exportaciones agrícolas apenas representaron en promedio para el periodo 1990-2000 2.6% de las exportaciones venezolanas, por la alta dependencia del petróleo que tienen las ventas externas de ese país. Si el cálculo se hace sobre las exportaciones no

¹⁵ Véase Casco y Rosenzweig (2000).

tradicionales, la cifra asciende a 12.4%. Por su parte, las importaciones de bienes del ámbito agrícola también representaron en el periodo en consideración un promedio de 12% de las importaciones totales.



Las ventas externas de bienes agrícolas de Venezuela se concentran relativamente más en bienes agroindustriales que en agropecuarios. La participación promedio de los primeros en las exportaciones del ámbito durante los noventa fue 52%, mientras la de los segundos fue 48%. La estructura de las importaciones también es muy similar siendo 49% las compras externas de bienes agropecuarios y 51% las de bienes agroindustriales (Cuadro V.3).

Durante los noventa las importaciones agrícolas crecieron a una tasa muy superior a la de las exportaciones, 8.7% promedio anual contra 2.7%, respectivamente. En particular, durante la segunda-mitad de la década las exportaciones agrícolas cayeron a una tasa promedio anual de 6.5%.

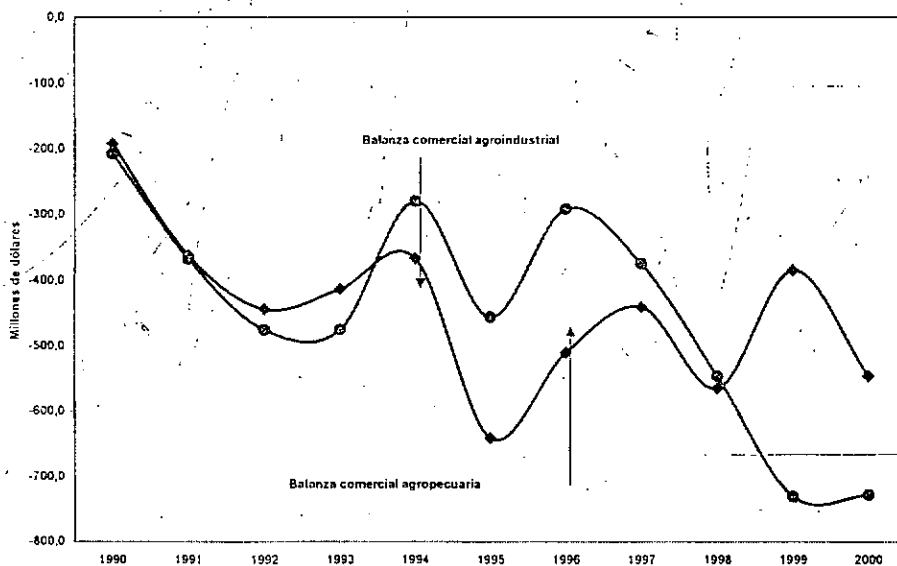
Si bien, durante la primera mitad de la década las exportaciones de bienes agroindustriales fueron más dinámicas que las de bienes agropecuarios, a lo largo de este período el déficit comercial de los dos sectores ha sido permanente (Gráfico V.8). En efecto, Venezuela es un importador neto de alimentos, en particular de cereales tanto para consumo humano como animal, leche, aceites comestibles y azúcar. No obstante, como se verá más adelante, Venezuela ha logrado consolidar un mercado para sus exportaciones de bienes del ámbito agrícola en los países de la Comunidad Andina.

Cuadro V.3
Venezuela: evolución del comercio de productos agropecuarios y agroindustriales
Millones de dólares

Año	Exportaciones			Importaciones		
	Ambito agrícola	Agropecuarias	Agroindustriales	Ambito agrícola	Agropecuarias	Agroindustriales
1990	357	185	173	756	377	379
1991	334	174	160	1.064	536	527
1992	371	180	192	1.290	623	667
1993	431	229	202	1.319	642	677
1994	495	241	255	1.142	607	535
1995	569	215	354	1.667	857	810
1996	609	281	328	1.411	791	620
1997	652	295	357	1.468	735	733
1998	653	271	382	1.766	837	929
1999	538	294	244	1.653	679	974
2000	466	251	216	1.741	797	944
Participación promedio						
1990-2000	100,0	47,7	52,3	100,0	49,0	51,0
Tasa de crecimiento promedio						
1990-2000	2,7	3,1	2,3	8,7	7,8	9,6
1990-1995	9,7	3,1	15,5	17,1	17,9	16,4
1996-2000	-6,5	-2,8	-10,0	-5,4	0,2	-11,1

Fuente: Elaborado con base en datos OCEI

Gráfico V.8 Venezuela: Balanza comercial en el sector agrícola



Fuente: Elaborado con base en datos OCEI

3. La competitividad en el sector agrícola

Para analizar la competitividad se usó la balanza comercial relativa (BCR) a nivel de capítulo del país frente al mundo y frente a su socio comercial en el TLC-G3.¹⁶ Los bienes más competitivos son los que tienen BCR mayor que cero, a este grupo de bienes se les

¹⁶ La balanza comercial relativa es la razón entre la balanza comercial y el comercio total.

anexaron las exportaciones del respectivo capítulo con el fin de identificar los bienes que tienen mayor importancia dentro de las ventas externas. Los bienes con BCR negativa se analizan con juntamente con las respectivas importaciones.

a. Colombia

Para Colombia los bienes más competitivos frente al mundo, dentro del ámbito agropecuario, son café, flores, azúcares y artículos de confitería, frutas y preparaciones alimenticias diversas. No obstante, entre 1998 y 2000 café y florés representaron 58% de las exportaciones agrícolas lo cual da cuenta de la elevada concentración de este tipo de exportaciones en pocos productos (Cuadro V.4). Los pescados y crustáceos también sobresalen por su BCR positiva, si bien no se consideran dentro del ámbito agrícola.

Cuadro V.4
COLOMBIA: Indicadores de competitividad de productos del ámbito agrícola y pesquero
Balanza comercial relativa de Colombia con el mundo
Promedio 98-00

BCR Positiva				
Capítulo	Descripción	BCR	Exportaciones US\$ Miles	Participación en las exportaciones del ámbito agrícola
	09 CAFE, TE, YERBA MATE	1,0	1.441.271	41,4
	06 PLANTAS VIVAS Y FLORES	0,9	566.168	16,2
	17 AZUCARES Y ARTICULOS DE CONFIT.	0,9	329.720	9,5
	03 PESCADOS Y CRUSTACEOS	0,7	155.443	
	08 FRUTAS Y FRUTOS COMESTIBLES	0,7	521.227	15,0
	01 ANIMALES VIVOS	0,3	28.773	0,8
	21 PREPARACIONES ALIMENTICIAS DIVERSAS	0,3	138.753	4,0
	18 CACAO Y SUS PREP.	0,0	15.350	0,4
BCR negativa				
Capítulo	Descripción	BCR	Importaciones US\$ Miles	Participación en las importaciones del ámbito agrícola
	19 PREPARACIONES A BASE DE CEREALES, PROD.DE PASTELERIA	-0,1	45.087	2,9
	11 PRODUCTOS DE LA MOLINERIA	-0,2	16.204	1,0
	16 PREPARACIONES DE CARNE	-0,2	59.669	3,8
	24 TABACO Y SUCEDANEOS DEL TABACO	-0,2	46.877	3,0
	04 LECHE Y PRODUCTOS LACTEOS	-0,2	41.067	2,6
	20 PREPARACIONES DE HORTALIZAS, FRUTOS	-0,2	29.387	1,9
	15 GRASAS Y ACEITES ANIMALES O VEGETALES	-0,4	156.406	10,0
	05 LOS DEMAS PRODUCTOS DE ORIGEN ANIMAL	-0,4	7.740	0,5
	14 MATERIAS TRENZABLES Y DEMAS PRODUCTOS	-0,4	669	0,0
	07 HORTALIZAS, PLANTAS	-0,5	83.122	5,3
	22 BEBIDAS, LIQUIDOS ALCOHOLICOS	-0,7	53.215	3,4
	02 CARNE Y DESPOJOS COMESTIBLES	-0,7	29.437	1,9
	23 RESIDUOS Y DESPERDICIOS	-0,9	164.520	10,5
	12 SEMILLAS Y FRUTOS OLEAGINOSOS	-0,9	91.457	5,9
	13 GOMAS, RESINAS Y DEMAS JUGOS	-1,0	11.438	0,7
	10 CEREALES	-1,0	479.071	30,7

Fuente: Cálculos con base en datos DIAN y DANE.

Entre los bienes menos competitivos se destacan cereales, gomas y resinas, semillas y frutos oleaginosos, carnes, bebidas y hortalizas. Las mayores montos de importaciones se registran en cereales, residuos y desperdicios, grasas y aceites y hortalizas.

Frente a México, Colombia sólo presenta indicadores de competitividad positivos en bienes agrícolas y pescados para cinco capítulos del arancel: grasas y aceites, flores, pescados y crustáceos. Adicionalmente, de estos capítulos sólo se han realizado montos de exportación importantes en grasas y aceites (Cuadro V.5).

Cuadro V.5
 COLOMBIA: Indicadores de competitividad de productos del ámbito agrícola y pesquero
 Balanza comercial relativa de Colombia con México
 Promedio 98-00

BCR Positiva				
Capítulo	Descripción	BCR	Exportaciones US\$ Miles	Participación en las exportaciones del ámbito agrícola
05	LOS DEMÁS PRODUCTOS DE ORIGEN ANIMAL, NEP	1,0	3	0,0
15	GRASAS Y ACEITES ANIMALES O VEGETALES	1,0	4.696	53,7
06	PLANTAS VIVAS Y FLORES	0,9	107	1,2
03	PESCADOS Y CRUSTACEOS	0,4	51	
12	SEMILLAS Y FRUTOS OLEAGINOSOS	0,0	221	2,5
BCR negativa				
Capítulo	Descripción	BCR	Importaciones US\$ Miles	Participación en las importaciones del ámbito agrícola
09	CAFE, TE, YERBA MATE	-0,1	199	0,9
17	AZUCARES Y ARTICULOS DE CONFIT.	-0,4	1.806	8,2
18	CA CAO Y SUS PREPARACIONES	-0,5	168	0,8
08	FRUTAS Y FRUTOS COMESTIBLES	-0,6	76	0,3
22	BEBIDAS, LIQUIDOS ALCOHOLICOS	-0,6	2.058	9,3
13	GOMAS, RESINAS Y DEMAS JUGOS	-0,7	75	0,3
21	PREPARACIONES ALIMENTICIAS DIV.	-0,8	6.709	30,3
20	PREPARACIONES DE HORTALIZAS, FRUTOS	-0,8	1.343	6,1
19	PREPARACIONES A BASE DE CEREALES, PROD. DE PASTERIA	-0,8	4.321	19,5
23	RESIDUOS Y DESPERDICIOS	-0,8	142	0,6
01	ANIMALES VIVOS	-0,9	20	0,1
10	CEREALES	-0,9	1.055	4,8
14	MATERIAS TRENZABLES Y DEMAS PRODUCTOS	-1,0	206	0,9
02	CARNE Y DESPOJOS COMESTIBLES	-1,0	57	0,3
04	LECHE Y PRODUCTOS LACTEOS	-1,0	21	0,1
07	HORTALIZAS, PLANTAS	-1,0	3.385	15,3
11	PRODUCTOS DE LA MOLINERIA	-1,0	160	0,7
16	PREPARACIONES DE CARNE	-1,0	150	0,7

Fuente: Cálculos con base en datos DIAN y DANE.

Como es de esperar, hay una baja competitividad de la mayor parte de productos agropecuarios, en particular, se destacan las preparaciones de carne, los productos de la molinería, las hortalizas, la leche y los productos lácteos, la carne y los cereales. No obstante, los mayores volúmenes de importaciones se registran en bienes de tipo agroindustrial, lo cual da cuenta de la existencia de comercio intraindustrial pues la BCR no alcanza a ser igual a la unidad. En efecto, las principales exportaciones de Colombia a México corresponden a bienes agroindustriales y son, en su orden: grasas y aceites, azúcares y artículos de confitería, preparaciones alimenticias diversas, bebidas, preparaciones a base de cereales y cacao y sus preparaciones (Cuadro V.6).

b. México

En el sector agropecuario, México tiene los mejores indicadores de competitividad (BCR) frente al mundo en legumbres y hortalizas, café, bebidas y líquidos alcohólicos, azúcares y artículos de confitería, frutas, tabaco y preparaciones de legumbres. No obstante, de estos bienes los que tienen una mayor participación en exportaciones son legumbres y hortalizas, bebidas y líquidos alcohólicos, frutas y café, seguidos por los pescados y crustáceos que no pertenecen al ámbito agrícola (Cuadro V.7).

Los productos con mayores desventajas competitivas son cereales, semillas y frutos oleaginosos, residuos y desperdicios, gomas y resinas, grasas y aceites y carnes. De este

grupo de productos, los que tienen una mayor participación en importaciones son cereales, semillas y frutos oleaginosos, carnes, grasas y aceites y leche y productos lácteos.

Cuadro V.6
COLOMBIA: Principales exportaciones agrícolas y pesqueras por destino
Miles de dólares

AL MUNDO	Promedio 98-00
09 CAFE, TE, YERBA MATE	1.441.271
06 PLANTAS VIVAS Y FLORES	566.168
08 FRUTAS Y FRUTOS COMESTIBLES	521.227
17 AZUCARES Y ARTICULOS DE CONFIT.	329.720
03 PESCADOS Y CRUSTACEOS	155.443
21 PREPARACIONES ALIMENTICIAS DIVERSAS	138.753
15 GRASAS Y ACEITES ANIMALES O VEGETALES	70.230
16 PREPARACIONES DE CARNE	39.715
19 PREPARACIONES A BASE DE CEREALES	37.359
24 TABACO Y SUCEDANEOS DEL TABACO, ELABORADOS	29.489
07 HORTALIZAS, PLANTAS	29.202
01 ANIMALES VIVOS	28.773
A MEXICO	Promedio 98-00
15 GRASAS Y ACEITES ANIMALES O VEGETALES	4.696
17 AZUCARES Y ARTICULOS DE CONFIT	1.025
21 PREPARACIONES ALIMENTICIAS DIVERSAS	960
22 BEBIDAS, LIQUIDOS ALCOHOLICOS	590
19 PREPARACIONES A BASE DE CEREALES,	363
18 CACAO Y SUS PREPARACIONES	295
12 SEMILLAS Y FRUTOS OLEAGINOSOS	221
09 CAFE, TE, YERBA MATE	180
06 PLANTAS VIVAS Y FLORES	107
20 PREPARACIONES DE HORTALIZAS, FRUTOS	102
23 RESIDUOS Y DESPERDICIOS	73
03 PESCADOS Y CRUSTACEOS	51

Fuente: Cálculos con base en datos DANE

El patrón de especialización que arroja el indicador de BCR de México frente al mundo es casi igual al que ese país tiene frente a Estados Unidos, dada la alta participación de este país en el comercio mexicano (Cuadro V.8).

En contraste, frente a Colombia y Venezuela el indicador BCR es mayor que cero para una amplia gama de productos que exporta México, especialmente del sector agroindustrial, muchos de los cuales no son competitivos de acuerdo con su indicador BCR frente al mundo. Los mayores montos de exportación de México a Colombia se registran en preparaciones alimenticias diversas, preparaciones de legumbres, preparaciones a base de cereales, bebidas y líquidos alcohólicos, cereales, legumbres y hortalizas y azúcares y artículos de confitería (Cuadros V.9 y V.10).

En el caso de las exportaciones mexicanas a Venezuela la composición de productos agrícolas y agroindustriales es muy parecida a la que se registra con Colombia, con excepción de frutas, preparaciones a base de cacao y semillas y frutos oleaginosos en los cuales Venezuela tiene un mejor BCR frente a México que el que registra Colombia (Cuadro V.11).

Cuadro V.7

MEXICO: Indicadores de competitividad de productos del ámbito agrícola y pesquero
Balanza comercial relativa de México con el mundo
Promedio 98-00

BCR Positiva

Capítulo	Descripción	BCR	Exportaciones US\$ Millones	Participación en las exportaciones del ámbito agrícola
07	Legumbres y hortalizas	0,8	2.123	29,6
03	Pescados y crustáceos	0,8	644	
09	Café, té yerba mate	0,8	705	9,8
22	Bebidas, líquidos alcohólicos	0,7	1.219	17,0
17	Azúcares y artículos de confit	0,4	364	5,1
08	Frutos comestibles, cortezas	0,4	822	11,5
24	Tabaco y sucedáneos del tab	0,3	93	1,3
20	Preparaciones de legumbres	0,3	356	5,0
01	Animales Vivos.	0,2	316	4,4
06	Plantas vivas y prods.	0,1	49	0,7
14	Materias trenzables y demás	0,0	28	0,4

BCR negativa

Capítulo	Descripción	BCR	Importaciones US\$ Millones	Participación en las importaciones del ámbito agrícola
19	Prep. a base de cereales	-0,1	254	3,1
16	Preparaciones de carne	-0,1	111	1,4
21	Preparaciones alimenticias di	-0,3	422	5,1
18	Cacao y sus preparaciones	-0,4	120	1,5
11	Productos de la molinería	-0,6	122	1,5
05	Los demás prod. de origen ar	-0,7	95	1,2
04	Leche y productos lácteos	-0,8	527	6,4
02	Carnes y despojos comestible	-0,8	1.240	15,1
15	Grasas y aceites animales o	-0,8	528	6,4
13	Gomas, resinas y demás jugo	-0,8	68	0,8
23	Residuos y desperdicios	-0,9	300	3,7
12	Semillas y frutos oleaginoso	-0,9	1.311	16,0
10	Cereales	-0,9	1.516	18,5

Fuente: Cálculos con base en datos Bancornex.

Cuadro V.8
MEXICO: Indicadores de competitividad de productos del ámbito agrícola y pesquero
Balanza comercial relativa de México con Estados Unidos
Promedio 98-00

BCR Positiva				
Capítulo	Descripción	BCR	Exportaciones US\$ Millones	Participación en las exportaciones del ámbito agrícola
09	Café, té yerba mate	1,0	499	8,4
03	Pescados y crustáceos	0,9	579	
14	Materias trenzables y demás	0,9	22	0,4
07	Legumbres y hortalizas	0,9	2.023	34,3
22	Bebidas, líquidos alcohólicos	0,8	1.016	17,2
24	Tabaco y sucedáneos del tabaco	0,8	40	0,7
08	Frutos comestibles, cortezas de frutos	0,5	711	12,0
20	Preparaciones de legumbres	0,3	289	4,9
01	Animales Vivos	0,3	315	5,3
17	Azúcares y artículos de confit.	0,3	221	3,7
06	Plantas vivas y prod.	0,1	41	0,7
19	Preparaciones a base de cereales	0,1	150	2,5

BCR negativa				
Capítulo	Descripción	BCR	Importaciones US\$ Millones	Participación en las importaciones del ámbito agrícola
16	Preparaciones de carne	-0,1	90	1,5
18	Cacao y sus preparaciones	-0,2	66	1,1
21	Preparaciones alimenticias diver.	-0,4	361	5,9
05	Los demás productos de origen animal	-0,6	78	1,3
13	Gomas, resinas y demás jugos	-0,7	30	0,5
11	Productos de la molinería	-0,7	93	1,5
02	Carnes y despojos comestibles	-0,8	1.083	17,8
15	Grasas y aceites animales o veg.	-0,8	383	6,3
04	Leche y productos lácteos	-0,9	181	3,0
12	Semillas y frutos oleaginosos	-0,9	964	15,9
23	Residuos y desperdicios	-0,9	266	4,4
10	Cereales	-1,0	1.362	22,4

Fuente: Cálculos con base en datos Bancomext.

4. Impacto del TLCAN en el sector agrícola mexicano

El TLCAN suscrito entre Estados Unidos, México y Canadá entró en vigencia en 1994 y los tres países completarán el programa de desgravación para la mayor parte del universo arancelario en un plazo de diez años que se cumple en 2003. No obstante, dadas las sensibilidades propias del sector agrícola, existe un grupo de productos que se desgravarán en un período de quince años. En el caso de México, los productos más sensibles que se desgravarán en ese plazo son maíz, frijol y leche en polvo. Entre Canadá y México se excluyeron de manera permanente los productos lácteos y avícolas.

México buscó una desgravación acelerada de aranceles sobre insumos para el sector agroalimentario. En el Tratado se acordó que la mayoría de estos insumos y maquinaria provenientes de Estados Unidos y Canadá quedarían exentos de arancel. México actualmente importa el 56% de los insumos de Estados Unidos y Canadá, especialmente preparaciones para animales, abonos de origen animal o vegetal, productos de la industria química (insecticidas, funguicidas, herbicidas, manufacturas de aluminio, herramientas y tractores).¹⁷

¹⁷ Véase Sagar y SECOFI (2000).

Cuadro V.9
MEXICO: Indicadores de competitividad de productos del ámbito agrícola y pesquero
Balanza comercial relativa de México con Colombia
Promedio 98-00

BCR Positiva				
Capítulo	Descripción	BCR	Exportaciones US\$ Miles	Participación en las exportaciones del ámbito agrícola
02	Carnes y despojos comestibles	1,0	1	0,0
04	Leche y productos lácteos	1,0	20	0,1
11	Productos de la molinería	1,0	460	1,7
07	Legumbres y hortalizas	1,0	2.722	10,4
10	Cereales	1,0	2.292	8,7
14	Materias trenzables y demás	1,0	165	0,6
13	Gomas, resinas y demás jugos	0,9	71	0,3
16	Preparaciones de carne	-0,8	195	0,7
19	Preparaciones a base de cereales	0,8	3.605	13,7
23	Residuos y desperdicios	0,8	163	0,6
22	Bebidas, líquidos alcohólicos	0,7	3.587	13,6
20	Preparaciones de legumbres	0,7	4.422	16,8
08	Frutos comestibles, cortezas de frutos	0,7	78	0,3
21	Preparaciones alimenticias diver.	0,6	4.948	18,8
17	Azúcares y artículos de confit.	0,5	2.405	9,1
12	Semillas y frutos oleaginosos	0,4	237	0,9
18	Cacao y sus preparaciones	0,4	185	0,7
09	Café, té yerba mate	0,0	608	2,3
BCR negativa				
Capítulo	Descripción	BCR	Importaciones US\$ Miles	Participación en las importaciones del ámbito agrícola
01	Animales Vivos	-0,2	23	0,2
03	Pescados y crustáceos	-0,9	147	
15	Grasas y aceites animales o veg.	-0,9	5.345	50,0
06	Plantas vivas y productos	-1,0	180	1,7
05	Los demás productos de origen animal	-1,0	1	0,0

Fuente: Cálculos con base en datos Bancomext.

En el tema de apoyos internos, México se reservó el derecho a mantener sus programas de apoyo al campo conforme a los límites negociados en la OMC. En materia de subsidios a la exportación, el Tratado contiene disciplinas que permiten a México imponer cuotas compensatorias en caso de que algún producto goce de subsidios a la exportación en Estados Unidos o Canadá. Estos dos países no aplican subsidios a la exportación para trigo, soya y maíz en el comercio con México, lo cual es un aspecto que supera el compromiso de esos países en el ámbito multilateral.

El Tratado también establece salvaguardias especiales con un arancel-cupo que se incrementa cada año en 3% para el comercio con Estados Unidos y en 5% para el comercio con Canadá. Esas salvaguardias aplican para los siguientes productos provenientes de Estados Unidos: carne de porcino, jamones, papa (procesada y congelada), manzana y café instantáneo; así como para los siguientes productos provenientes de Canadá: animales de la especie bovina, carne de porcino, jamones, papa (procesada y congelada), manzanas y café instantáneo. Las salvaguardias estarán vigentes hasta 2002, año en el cual estos productos quedarán libres de arancel.

Si bien entre 1993 y 1999 la agricultura presentó tasas de crecimiento inferiores a las de la industria, la dependencia alimentaria de México –medida como importaciones

agroalimentarias/exportaciones totales) disminuyó en el periodo 1994-1999, comparado con el periodo 1990-1993.¹⁸ Este resultado se logró especialmente por el excelente desempeño de las ventas de productos agrícolas a Estados Unidos. El TLCAN ha permitido que los productos agrícolas mexicanos capturen una porción grande del mercado de Estados Unidos (su participación pasó de 9% en 1993 a 11% en 1999), que los ubica sólo detrás de Canadá. El crecimiento de las exportaciones agrícolas mexicanas a Estados Unidos ha sido superior al de los proveedores tradicionales en ese mercado como Canadá, Australia, Nueva Zelanda y Argentina.¹⁹

De acuerdo con López-Córdova (2001), la política agrícola implementada durante los noventa busca inducir a los agricultores a buscar la producción de los productos más rentables. No obstante, todavía el sector agrícola mexicano combina productores de frutas y hortalizas muy eficientes y enfocados al mercado externo con agricultores de subsistencia de productos tradicionales como maíz y otros cereales. En este contexto, no es fácil determinar cuál ha sido el impacto del TLCAN y cuál el de la política sobre el sector. Con todo, al comparar la producción de los principales productos agrícolas de México entre, lo que el autor denomina, período pre-NAFTA y período post-NAFTA se evidencian ciertos cambios importantes. Por ejemplo, se observan crecimientos importantes en la producción de algodón, cártamo, chiles y fresas, así como en mangos, limas y naranjas, frente a fuertes caídas en la producción de ajonjolí, soya y manzanas.

En este sentido, el autor señala que, en el largo plazo, se podría esperar que el TLCAN conduzca a la especialización de México en frutas y vegetales, en los cuales tiene ventajas comparativas frente a Estados Unidos y Canadá. En efecto, México ha llegado a ser el primer proveedor de Estados Unidos en lechuga, tomate, lima, zucchini, apio y ajo, entre otros. Así mismo, de acuerdo con SAGAR y SECOFI (2000) México es uno de los principales proveedores de jugo de naranja, cerveza, tequila, chicles y productos de confitería, así como productos de panadería y galletería. Por su parte, México importa de Estados Unidos cereales y forrajes, oleaginosas, leche y productos lácteos, y productos cárnicos (principalmente carne de bovino).

¹⁸ Entre 1993 y 1999 la agricultura creció menos de 10% y sus exportaciones lo hicieron en 60%, mientras la industria manufacturera lo hizo en 37% y 190%, respectivamente.

¹⁹ Véase López-Córdova (2001).

Cuadro V.10
MEXICO: Principales exportaciones agrícolas y pesqueras por destino
Miles de dólares

AL MUNDO		Promedio 98-00
07	Legumbres y hortalizas	2.122.782
22	Bebidas, líquidos alcohólicos	1.218.880
08	Frutos comestibles, cortezas de frutos	822.242
09	Café, té yerba mate	704.734
03	Pescados y crustáceos	643.539
17	Azúcares y artículos de confit.	364.493
20	Preparaciones de legumbres	355.951
01	Animales Vivos	315.680
21	Preparaciones alimenticias diver.	241.536
19	Preparaciones a base de cereales	227.481
02	Carnes y despojos comest.	170.066
24	Tabaco y sucedáneos del tabaco	92.951
A ESTADOS UNIDOS		
07	Legumbres y hortalizas	2.023.444
22	Bebidas, líquidos alcohólicos	1.015.756
08	Frutos comestibles, cortezas de frutos	710.609
03	Pescados y crustáceos	579.028
09	Café, té yerba mate	498.929
01	Animales Vivos	315.058
20	Preparaciones de legumbres	288.783
17	Azúcares y artículos de confit.	221.228
21	Preparaciones alimenticias diver.	165.543
19	Preparaciones a base de cereales	150.100
02	Carnes y despojos comest.	137.521
16	Preparaciones de carne	66.817
A COLOMBIA		
21	Preparaciones alimenticias diver.	4.948
20	Preparaciones de legumbres	4.422
19	Preparaciones a base de cereales	3.605
22	Bebidas, líquidos alcohólicos	3.587
07	Legumbres y hortalizas	2.722
17	Azúcares y artículos de confit.	2.405
10	Cereales	2.292
09	Café, té yerba mate	608
11	Productos de la molinería	460
12	Semillas y frutos oleaginosos	237
16	Preparaciones de carne	195
18	Cacao y sus prep.	185
A VENEZUELA		
21	Preparaciones alimenticias diver.	6.273
19	Preparaciones a base de cereales	4.719
22	Bebidas, líquidos alcohólicos	4.209
20	Preparaciones de legumbres	3.539
15	Grasas y aceites animales o veg.	2.281
17	Azúcares y artículos de confit.	2.239
07	Legumbres y hortalizas	1.942
10	Cereales	1.820
16	Preparaciones de carne	985
23	Residuos y desperdicios	459
04	Leche y productos lácteos	450
11	Productos de la molinería	353

Fuente: Cálculos con base en datos BANCOMEXT.

Cuadro V.11
MEXICO: Indicadores de competitividad de productos del ámbito agrícola y pesquero
Balanza comercial relativa de México con Venezuela
Promedio 98-00

BCR Positiva				
Capítulo	Descripción	BCR	Exportaciones US\$ Miles	Participación en las exportaciones del ámbito agrícola
02	Carnes y despojos comestibles	1,0	104	0,3
04	Leche y productos lácteos	1,0	450	1,5
06	Plantas vivas y productos	1,0	0	0,0
13	Gomas, resinas y demás jugos	1,0	30	0,1
14	Materias trenzables y demás	1,0	18	0,1
19	Preparaciones a base de cereales	1,0	4.719	15,7
17	Azúcares y artículos de confit.	1,0	2.239	7,4
09	Café, té yerba mate	1,0	100	0,3
11	Productos de la molinería	1,0	353	1,2
07	Legumbres y hortalizas	1,0	1.942	6,5
20	Preparaciones de legumbres	1,0	3.539	11,8
16	Preparaciones de carne	1,0	985	3,3
10	Cereales	0,8	1.820	6,0
15	Grasas y aceites animales o veg.	0,6	2.281	7,6
21	Preparaciones alimenticias	0,5	6.273	20,8
22	Bebidas, líquidos alcohólicos	0,4	4.209	14,0
23	Residuos y desperdicios	0,2	459	1,5
05	Los demás productos de origen animal	0,0	1	0,0

BCR Negativa				
Capítulo	Descripción	BCR	Importaciones US\$ Miles	Participación en las Importaciones del ámbito agrícola
01	Animales vivos	-0,3	22	0,2
08	Frutos comestibles, cortezas de frutos	-0,3	10	0,1
18	Cacao y sus preparaciones	-0,4	1.348	10,5
24	Tabaco y sucedáneos del tabaco	-0,7	753	5,9
12	Semillas y frutos oleaginosos	-0,9	5.869	45,8
03	Pescados y crustáceos	-0,9	1.837	14,6

Fuente: Cálculos con base en datos BANCOMEXT

Por otra parte, la inversión extranjera directa (IED) en el sector agropecuario y agroindustrial ha crecido de manera importante después de la entrada en vigencia del TLCAN. De acuerdo con datos de SECOFI, la IED en el sector agropecuario pasó de 10.6 millones de dólares en 1994 a 136.1 millones en 1999 y la inversión en la agroindustria pasó de 1.764 millones de dólares en 1994 a 1.147 millones de dólares en 1999. El acumulado de IED en los dos sectores entre 1994 y 1999, 6.882 millones de dólares, representó 12% de los recursos de este tipo que ingresaron a la economía mexicana en ese período. De este monto de recursos, 58% provino de Estados Unidos y Canadá.

No obstante la existencia del TLCAN, las exportaciones agrícolas a Estados Unidos han enfrentado diversos problemas de acceso por administración de las cuotas establecidas en el tratado y por barreras sanitarias impuestas en ese mercado, en algunos casos con claras motivaciones proteccionistas. Este hecho ha llevado a los productores y al gobierno mexicano a emprender una dura labor de perfeccionamiento de los sistemas de control sanitario y de normas técnicas, lo cual ha redundado también en medidas más estrictas por parte de México frente a otros socios comerciales.

Entre los problemas que han enfrentado algunos productos de exportación a Estados Unidos, los cuales han sido solucionados en el marco del TLCAN, cabe mencionar: la administración de la salvaguardia de Tomate así como el intento de imponer derechos antidumping a este producto y de limitaciones en materia de empaque; la aplicación de

restricciones sanitarias al aguacate que fueron eliminadas para el producto proveniente de ciertas zonas de México; el reconocimiento de ciertas zonas del país libres de la enfermedad de New Castle para poder exportar carne de pollo y otros productos de pollo a Estados Unidos, al igual que de fiebre porcina clásica para exportar carne de porcino; y, el reconocimiento de algunas regiones como libres de mosca de la fruta, lo cual beneficia el comercio de manzana, durazno, ciruela, cítricos y hortalizas.

Finalmente, debe mencionarse el tema de comercio de azúcar entre los tres países. Si bien México tiene ventajas en la producción de azúcar frente a Estados Unidos y Canadá, lo cual llevó a los tres gobiernos a otorgar acceso a México para canalizar sus excedentes exportables, especialmente a Estados Unidos, en la práctica este acceso no ha sido efectivo por la falta de claridad jurídica en la aplicación de las Cartas Paralelas que intercambiaron los tres gobiernos.²⁰ Parte de los excedentes de azúcar en el mercado mexicano se han tenido que canalizar al mercado internacional a precios muy bajos, lo cual se agrava por el hecho de que en México el cultivo de caña no está integrado con los ingenios lo cual le resta competitividad frente a otros productores en el mundo.

5. La política agropecuaria común andina

En 1989 como parte del impulso que los presidentes andinos trataron de darle a la integración, se diseñó la Política Agropecuaria Común Andina (PACA). No obstante, vale la pena mencionar que la aplicación de esta política sólo se logró perfeccionar relativamente en la segunda mitad de los noventa, pues uno de los problemas más complejos para su implementación es el hecho de que los países negociaron por separado y en distintos momentos del tiempo sus compromisos en el nivel multilateral.²¹

La PACA está conformada básicamente por el Sistema Andino de Franjas de Precios (SAFP), que empezó a operar en abril de 1995, y el Sistema de Sanidad Agropecuaria. Adicionalmente, con la constitución de la Unión Aduanera en 1995, los países trabajan en la armonización de las políticas de sustentación, la coordinación en la ejecución de los compromisos adquiridos en el marco de la OMC y en la búsqueda de una posición unificada para las relaciones comerciales con otros bloques comerciales. No obstante, el SAFP sólo es aplicado de manera comunitaria en Colombia, Ecuador y Venezuela.

²⁰ El acuerdo original del TLCAN contenía compromisos sobre el comercio de azúcar que tenían una amplia oposición entre la industria azucarera norteamericana. El acuerdo permitía exportaciones crecientes de jarabe de maíz (HFCS) a México que podrían desplazar el consumo de azúcar en ese país. En virtud del esquema que se estableció para determinar la cuota de exportación, las ventas de Estados Unidos de jarabe de maíz a México, lo llevarían a ser superavitario en azúcar lo cual le permitiría exportar más azúcar a Estados Unidos. Para asegurar la aprobación del acuerdo en el Congreso se firmaron las Cartas Paralelas que modifican esa fórmula de determinación de la cuota y se ha generado una disputa sobre la interpretación del texto de las cartas.

²¹ Por ejemplo cuando se suscribió el Acta de Marrakech, con la cual culminó la Ronda Uruguay del GATT, Ecuador no era miembro de la OMC y sólo adhirió a finales de 1995.

Las diferencias en la orientación agrícola de los países andinos se evidencian en los distintos niveles de aranceles consolidados ante la OMC. En efecto, mientras en 1995 el tipo arancelario promedio consolidado de Colombia fue 188 el de Venezuela fue 59 y el de Ecuador 26 (Cuadro V.12). Colombia tiene el sector agrícola más grande de los países andinos –genera cerca del 60% del PIB agropecuario de la subregión- por lo cual sería uno de los países más afectado por la competencia de terceros países en el mercado interno y subregional.

Cuadro V.12
Aranceles Consolidados ante la OMC por los países andinos
(% ad valorem)

Nivel	Tipo arancelario de base consolidado					Tipo consolidado del derecho				
	1995					2004				
	Bolivia	Colombia	Ecuador	Perú	Venezuela	Bolivia	Colombia	Ecuador	Perú	Venezuela
Promedio	40	118	26	32	59	40	93	25	31	56
Máximo	40	332	95	185	150	40	227	86	68	135
Mínimo	30	15	5	30	10	30	15	5	30	10

Fuente: JUNAC, 1996

No obstante, los otros países han logrado consolidar corrientes de comercio de importantes de productos agrícolas en la subregión, a pesar de que sus sectores agrícolas no sean muy importantes dentro de su estructura productiva. En efecto, entre 1992 y 1995 las exportaciones agroalimentarias de Venezuela a la CAN pasaron de 75 millones de dólares a 305 millones de dólares. Colombia pasó de participar 6% en las exportaciones agroalimentarias venezolanas en 1991 a 34% en 1997.

Igualmente, en el caso de Colombia las exportaciones del ámbito agrícola dirigidas a la CAN representan aproximadamente 16% de las exportaciones de ese tipo de productos sin café. De ese total, más de 70% se exporta a Venezuela. En el caso de las importaciones agrícolas, la CAN participa con 33% y Venezuela representa entre 30% y 40% de ese total.

El comercio bilateral colombo-venezolano se ha ido concentrando especialmente en la agroindustria y los problemas más frecuentes entre los dos países se registran en productos agrícolas como arroz, azúcar, café y papa.

A la par que el intercambio comercial ha crecido también lo ha hecho el flujo de capitales especialmente entre Colombia y Venezuela para formalizar inversiones y alianzas estratégicas entre empresas colombianas y venezolanas del sector.²²

Para concluir y de acuerdo con el objetivo de este trabajo, el indicador de competitividad, medido como BCR, muestra unos pocos productos del ámbito agrícola en los cuales Colombia presenta ventajas frente a México. Es importante tratar de mejorar las condiciones de acceso de esos bienes al mercado mexicano, por cuanto deben competir

²² Entre las alianzas más importantes, cabe mencionar: Industrias Alimenticias Noel y Frito Lay; Compañía Nacional de Chocolates y Mavesa; Alpina y Plumrose; Industrias Alimenticias Noel y Alimentos Heinz; Vikingos y Traxuna; Rica Rondo y Zulia Láctea; La Campiña y Prolaca; y, Fleishman y Nabisco.

además con mejores tratamientos arancelarios para bienes procedentes de otros países con los cuales México ha suscrito acuerdos.

No obstante, nuevamente, es importante que se tenga en cuenta la capacidad efectiva de respuesta de esos productos ante una mayor demanda externa y si este movimiento se justifica frente a la apertura que Colombia debería otorgar en reciprocidad. En particular, debe mencionarse que los productos del ámbito agrícola más competitivos de Colombia frente a México se concentran en el sector agroindustrial. Este hecho puede determinar que, por una parte, México esté interesado en una negociación recíproca y se genere un comercio intraindustrial en esos sectores. Pero también las solicitudes de México para otorgar un mejor acceso a este tipo de bienes, pueden hacerse en bienes agropecuarios, en los cuales está su interés real de mejorar acceso tales como frutas y hortalizas, lo cual haría más complejo para Colombia el balance de la negociación dadas las diferencias en capacidad de producción y los problemas de acceso relacionados con normas sanitarias.

VI. La política agrícola

La apertura comercial y la liberalización económica indujeron cambios estructurales importantes en los sectores agrícolas de las tres economías. Si bien, la economía venezolana tiene unas características particulares derivadas de la enorme importancia que tiene el petróleo frente al resto de actividades, hasta finales de los ochenta las tres economías fundamentaron el desarrollo de su sector agropecuario y agroindustrial en los principios del modelo de sustitución de importaciones. Los instrumentos de protección de la producción doméstica se combinaban con mecanismos para sortear la alta dependencia de importaciones principalmente de cereales, y de leche en el caso mexicano.

Con la apertura económica se trató de que en el sector agrícola, al igual que en el industrial, los precios domésticos se igualaran con los precios internacionales pero las distorsiones existentes en los mercados internacionales de los principales productos primarios, llevaron a los países a adoptar políticas específicas para contrarrestar esas prácticas. Los países del G3 adoptaron distintas medidas encaminadas a ese objetivo, dentro de un marco coherente con los compromisos adquiridos en el ámbito multilateral y la profundización de la integración con los principales socios comerciales, en este caso Estados Unidos para México y los países andinos para Colombia y Venezuela.

Después de más de una década de realizadas las reformas estructurales los sectores agrícolas de los tres países se adaptaron a las nuevas condiciones con el surgimiento de perdedores y ganadores, propio de los procesos de apertura comercial. No obstante, como se verá más adelante, el sector agrícola continúa teniendo altos niveles de protección comercial y ayuda interna en los tres países. De hecho, en 2001 se registró un fuerte cambio de orientación en la política agrícola venezolana que vuelve a asignarle un papel preponderante al Estado en el desarrollo de ese sector.

1. Colombia

El cambio en el modelo de desarrollo que se dio a comienzos de los noventa, la culminación de las negociaciones comerciales de la Ronda Uruguay del GATT y la crisis que afrontó el sector a principios de la década llevaron al diseño de una nueva política agropecuaria a través de la ley 101 de 1993 y otras normas complementarias. El objetivo central de esa política fue lograr un mejor desempeño de la producción agrícola, en el contexto del proceso de internacionalización de la economía. En particular, se trató de desarrollar mecanismos que produjeran una mejora en los precios al productor, después de que se desmontó casi la totalidad de los instrumentos de intervención en la comercialización interna de productos agropecuarios. Con este fin se readecuaron las franjas de precios, que son un instrumento para estabilizar el precio de los bienes agrícolas ante las fluctuaciones ocasionadas por el precio internacional, se buscó homogenizarlas en el ámbito de los países andinos y se fijaron precios mínimos de garantía y precios de intervención para algunos productos.²³

El objetivo de recuperar precios sin intervención directa del Estado, se trató de alcanzar en la ley agrícola, por una parte, estableciendo que cuando los precios mínimos de garantía o de intervención fueran superiores a los de mercado, el IDEMA debería adquirir las cosechas a esos precios, o pagar a los productores una compensación equivalente a la diferencia entre los dos precios. Por otra parte, la ley estableció una autorización para que los fondos de estabilización de precios de productos agropecuarios de exportación pudieran actuar en el mercado interno.

Igualmente, se prorrogaron los convenios de absorción de cosechas que garantizan a los productores nacionales un incremento en el precio, una adecuada absorción de la producción y mantienen el costo medio de las industrias procesadoras para productos como trigo, cebada, sorgo, aceite de palma y alimentos balanceados para animales. Para las importaciones se impusieron precios mínimos oficiales, los cuales se cambiaron en 1994 por precios de conformidad con las disciplinas multilaterales.

Adicionalmente, se diseñaron nuevos instrumentos de política para promover la inversión en el agro, como el incentivo a la capitalización rural y los subsidios a la adecuación de tierras.²⁴

²³ Estos bienes eran los más sensibles a la competencia externa tales como frijol, maíz blanco, maíz amarillo, sorgo, arroz, soya y algodón.

²⁴ Véase Ocampo y Perry (1995). Hasta 1993 la estrategia del gobierno en adecuación de tierras se concentró en la rehabilitación de distritos de riego y drenaje construidos y gestionados por el Estado a través del Incora y después del HIMAT. A partir de la expedición de la ley 41 de 1994, se implementó un nuevo enfoque que busca generar incentivos para el sector privado con subsidios del Estado. Para ejecutar la política se creó el Fondo Nacional de Adecuación de Tierras, que administrado por el INAT.

La Ley agraria también autorizó inversiones de riesgo del IDEMA en la creación y fortalecimiento de empresas de comercialización y de procesamiento primario en las que los productores participen como accionistas. Este fondo debía vender su participación en las empresas una vez éstas comenzaran a dar utilidades, de tal manera que los productores se constituyan en los accionistas mayores.

Se fortaleció la parafiscalidad para generar recursos para el sector con base en contribuciones que voluntariamente se imponen a los gremios de productores. En Colombia existían fondos parafiscales para el café, el arroz, los cereales (distintos al arroz), el cacao y la panela, a mediados de los noventa se aprobaron nuevos fondos para los sectores ganadero, avícola, hortofrutícola, y los productores de palma africana y leguminosas (incluido el frijol soya).²⁵

No obstante, el creciente déficit fiscal limitó fuertemente la capacidad de ejecución de las medidas de política diseñadas en 1993. En particular, para 1996 el IDEMA venía adelantando medidas de apoyo para modernizar la comercialización, ya mencionadas, las cuales fueron siendo sustituidas por medidas más directas enfocadas en la población objetivo –los pequeños productores- lo que determinó la liquidación de la entidad a finales de 1997 ante los altos gastos de operación que generaba. Esta labor se concentró en el Ministerio de Agricultura buscando mayor eficiencia en la ejecución de este gasto.²⁶

Finalmente, se diseñaron acuerdos de competitividad como herramientas complementarias para incrementar y mejorar la productividad y competitividad de una serie de cadenas productivas del sector que muestran potencial de crecimiento, tanto en el mercado interno como en el externo, y que tienen un impacto significativo en el desempeño sectorial. Estos acuerdos son apoyados por el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural a través del Programa de Oferta Agropecuaria (Proagro), el cual fue aprobado el 3 de mayo de 2000 mediante el documento Conpes No. 3076.²⁷ El Proagro se ejecutará principalmente a través de instrumentos como el Incentivo a la Capitalización rural (ICR), el Certificado de

²⁵ Los recursos de estos fondos deben destinarse a: investigación, transferencia de tecnología, asesoría y asistencia técnica; adecuación de la producción y el control sanitario; desarrollo y mejoramiento de la comercialización; fomento de las exportaciones; y a la ejecución de programas económicos, sociales y de infraestructura para beneficio del subsector objeto de la contribución.

²⁶ A través del Ministerio de Agricultura se han venido ejecutando las medidas de incentivo al almacenamiento, compensación de costos de transporte en ciertas zonas y pago de apoyos directos, entre otras. Sobre el tema, véase Ballesteros (1998).

²⁷ Se han firmado y se encuentran en ejecución los Acuerdos Sectoriales de Competitividad para las siguientes cadenas: maíz amarillo, sorgo, yuca, alimentos balanceados, avicultura y porcicultura; cereales de consumo humano; semillas oleaginosas, aceites y grasas vegetales y animales; lácteos; productos forestales, aglomerados y contrachapados y muebles de madera; fibras - textil - confecciones; pulpa - papel - industrias gráficas; papa; cárnicos; y, cacao.

Incentivo Forestal (CIF), apoyo a la comercialización, asistencia técnica, capacitación e inteligencia de mercados.

2. México

El gobierno mexicano optó por implementar el modelo de política agropecuaria de los países desarrollados para enfrentar el sector agrícola a la competencia internacional, como resultado de la apertura económica. En ese modelo la política agropecuaria permite que los precios internos al productor descendan a niveles cercanos a los precios internacionales, con el fin de que los productos agrícolas y agroindustriales puedan competir en el mercado interno con las importaciones y en los mercados externos, pero simultáneamente compensa a los agricultores con pagos directos para que puedan mantener su nivel de ingreso.

En este contexto, después de la apertura comercial, la política agrícola en México se concentra en dos tipos de instrumentos: apoyos al precio de mercado, provistos a través de medidas en la frontera o de tipo comercial, y pagos presupuestales a los productores basados en el uso histórico de la tierra y en el uso de insumos.

A diferencia de las franjas de precios que usan Colombia y Venezuela para estabilizar los precios de los productos más sensibles como resultado de las distorsiones en el mercado internacional, México usa aranceles-cuota, en los cuales la cuota se modifica de acuerdo con las condiciones de mercado.

El uso intensivo de subsidios al consumidor que se aplicaba antes de la apertura económica se abandonó y llevó al cierre de la Compañía Nacional de Subsistencias Populares (CONASUPO) en un proceso paulatino que culminó en 1999, la comercializadora del estado mexicano que manejaba el abastecimiento tanto de fuentes internas como externas.²⁸

Desde mediados de los sesenta CONASUPO tenía un papel central en la definición de la producción de alimentos, el consumo y el ingreso rural en el país. En 1991 se creó una entidad adscrita a la Secretaría de Agricultura, denominada Apoyos y Servicios a la Comercialización Agropecuaria (ASERCA), cuya labor fue central para el proceso de sustitución de la intervención de CONASUPO en el mercado.²⁹

ASERCA también se encarga de la ejecución del programa de Apoyos Directos al Campo (PROCAMPO) que se implementó como un mecanismo de transición para los productores que dejaron de percibir precios de garantía, mecanismo que se aplicaba a

²⁸ Sobre el tema del desmonte de CONASUPO véase Yúnez-Naude (2002).

²⁹ Si bien las funciones de ASERCA se concentran en la comercialización, la entidad no compra ni almacena productos agrícolas como lo hacía antes CONASUPO, ahora esas actividades se desarrollan a nivel de gobiernos regionales, gremios de productores y por el sector privado.

algodón, cebada, arroz, soya, sorgo, cártamo, girasol, soya y trigo. Entre 1991 y 1999 CONASUPO se limitó a realizar intervenciones en el precio de frijol y maíz, pues la nueva política agrícola eliminó los precios de garantía y estableció precios de indiferencia.

El programa PROCAMPO se diseñó para dar más certidumbre a los productores nacionales en un contexto de apertura comercial y se ha combinado con la Alianza para el Campo. Puede decirse que el primero es el instrumento para impulsar el sector agropecuario y la Alianza para el Campo es la estrategia para aumentar la productividad.

PROCAMPO es el desembolso de pagos por hectárea a productores elegibles, de acuerdo con el área cultivada durante un período histórico base, sujeto a que la tierra se use para la agricultura o la ganadería, o en un programa ambiental. En 2000 los pagos por hectárea ascendieron a 75 dólares para la cosecha otoño/invierno y 82 dólares para la cosecha primavera verano.³⁰

ASERCA también realiza pagos por tonelada a los compradores de primera mano de trigo, maíz y sorgo en ciertos estados, y a los cultivadores de arroz. Estos pagos se condicionan a que los compradores hayan pagado un precio mínimo administrado a los productores. Los precios administrados se aplican a maíz blanco, sorgo de Tamaulipas, Trigo del Noreste y el Bajío y azúcar.

Adicionalmente, con el fin de que los productores vendan su producto con el menor grado de incertidumbre, a través del Programa de Cobertura de Precios de Productos Agrícolas, a cargo de ASERCA, se pretende que el productor se proteja de caídas imprevistas en los precios internacionales. Este programa incluye los principales granos como el maíz, además de algodón, cártamo, sorgo y trigo.³¹

Si bien el sector agrícola mexicano ha logrado mantener un dinamismo superior al que han registrado los respectivos sectores de Colombia y Venezuela, subsisten varias críticas al sistema de apoyos y subsidios que se ha implementado durante los noventa. En particular, se ha mencionado que esos apoyos en muchos casos no han cumplido con los objetivos para los cuales fueron creados pues distorsionaron las señales de mercado y los patrones de cultivo, además de que se consolidaron ineficiencias favoreciendo a ciertas regiones. Se argumenta que PROCAMPO no ha logrado establecer bases sólidas para un repunte productivo, debido a que desde su origen no contribuyó a la capitalización de las unidades de producción pues los incentivos directos se destinan a la compra de insumos y

³⁰ De acuerdo con datos de la Secretaría de Agricultura en 1998 el total de pagos de PROCAMPO ascendió a 928 millones de dólares y benefició 13,9 millones de hectáreas, en 1999 los pagos realizados fueron 981 millones de dólares y se beneficiaron 13,5 millones de hectáreas y en 2000 se estima que las cifras fueron 1.125 millones de dólares y 13,9 millones de hectáreas, respectivamente.

³¹ Consiste en comprar una opción (put) que le brinda al productor el derecho teórico de vender su producto a cierto precio, de tal manera que si el precio se ubica por debajo del contrato, el productor recupera el diferencial a través de la Bolsa de Chicago. Si el precio se ubica por encima de lo pactado, el productor no ejerce la opción, por lo que el programa funciona como un seguro.

no de maquinaria.. En la ejecución del programa se evidencia una concentración importante de subsidios entre productores que explotan grandes unidades de producción, determinada en buena medida por la estructura de tenencia de la tierra.³²

3. Venezuela

La apertura económica en Venezuela se implementó a finales de 1988, motivada en buena medida por la crisis fiscal y cambiaria. Como parte de este proceso se realizó una reforma profunda de la política comercial para el sector agrícola y del esquema de intervención del Estado en el sector agroalimentario. En consecuencia, se redujeron los subsidios indirectos a cultivos y sectores y se buscó favorecer el bienestar del consumidor a través de precios menores y una oferta más amplia de productos.

De acuerdo con Coles (1999), en el sector agrícola venezolano la apertura económica produjo una entrada de nuevas compañías internacionales y el ingreso de capital extranjero a empresas nacionales, especialmente en sectores como la industria de trigo, aceites comestibles, leche y alimentos balanceados para animales; el desmantelamiento del sistema de importaciones reservadas al Estado y asignadas por cupos; una mayor competencia en comercialización; alta tensión entre productores e industriales en casos como maíz blanco, leche y sorgo; aumento de exportaciones agrícolas como resultado de acuerdos comerciales, especialmente de las ventas a Colombia; aumento de la producción de frutas tropicales y hortalizas y de raíces y tubérculos.

En Venezuela también se aplica el mecanismo de franjas de precios para propósitos de estabilización y recientemente se han establecido regímenes de licencia previa y cuotas de importación para algunos productos. Para el financiamiento se estableció el Sistema Nacional de Financiamiento Agrícola.

La política agrícola de los noventa fue duramente criticada en Venezuela, pero de acuerdo con algunos analistas que escribieron sobre el tema a finales de la década, las reformas estructurales produjeron efectos sobre ciertos sectores pero no una crisis de magnitudes inmensas en el sector. Por el contrario, quedaron atrás los años de desabastecimiento o escasez de productos que se dieron durante el proteccionismo y la intervención de precios.³³

No obstante, en todos los países andinos, con excepción de Bolivia, la década de los noventa se caracterizó por una sobrevaluación de la moneda lo que ha tenido efectos negativos sobre la agricultura, en particular sobre los precios de los bienes transables y sobre los incentivos para el sector. Adicionalmente, el desequilibrio de las finanzas públicas

³² Sobre el tema véase Secretaría de Agricultura y Desarrollo Rural (2002).

³³ Véase Machado, C. (1999).

ha limitado el uso de ayudas directas a la producción y un mayor crecimiento de la inversión pública en este sector.³⁴

En este contexto, el gobierno actual venezolano ha vuelto a plantear un modelo proteccionista basado en la “excepcionalidad” del sector agrícola, a través del cual se busca promover la producción de ciertos productos para lograr el autoabastecimiento nacional - como papa- y generar algunos rubros de exportación – especialmente en frutas y hortalizas.³⁵

La nueva política para el sector agrícola se fundamenta en la ley de Tierras y Desarrollo Agrario y la ley de crédito y mercadeo. La ley de Tierras, aprobada a comienzos de noviembre de 2001, tiene efectos tanto sobre productores como sobre consumidores pues pretende asignarle de nuevo un papel preponderante al Estado para el desarrollo del agro. Machado (2001) señala que esta ley, en vez de ordenar el mercado de tierras introduce más ruido, al otorgarle al Estado toda la discrecionalidad en el tema. Además, establece planes de seguridad alimentaria que serán diseñados por el Ejecutivo Nacional, lo cual en la práctica deja por fuera consideraciones de mercado.

Este autor complementa su argumento indicando que las leyes que se han aprobado al amparo de la Constitución contienen ciertas contradicciones. En efecto, de acuerdo con Machado (2002), la ley de mercadeo agrícola propende por dos conceptos básicos: que el Estado tiene el derecho y la obligación de planificar la producción primaria y que el Estado y la banca tienen la obligación de financiar la producción bajo condiciones preferenciales, respecto de otros sectores de la economía, pero simultáneamente trata de promover políticas acordes con la OMC, orientadas al mercado, por ejemplo en el tema de ayudas internas.³⁶

4. Comparación de los apoyos a la producción interna y su efecto en términos de protección nominal

Si bien los montos de apoyo al sector agropecuario que se aplican en Colombia y Venezuela son sustancialmente inferiores a los que aplica México, los tres países aplican políticas de apoyo al productor las cuales se instrumentan principalmente a través del precio de mercado. Sin embargo, en México hay un apoyo basado en el uso histórico de la tierra que también es importante. Según datos de la OECD, en promedio en el período 1998-2000 64% del Equivalente del Subsidio al Productor (ESP) de México correspondía a apoyo al precio de mercado y 21% al uso histórico de la tierra.

Para los tres países se cuenta con estimaciones de apoyo de acuerdo con la metodología OECD. Sin embargo, las estimaciones de Colombia y Venezuela sólo están

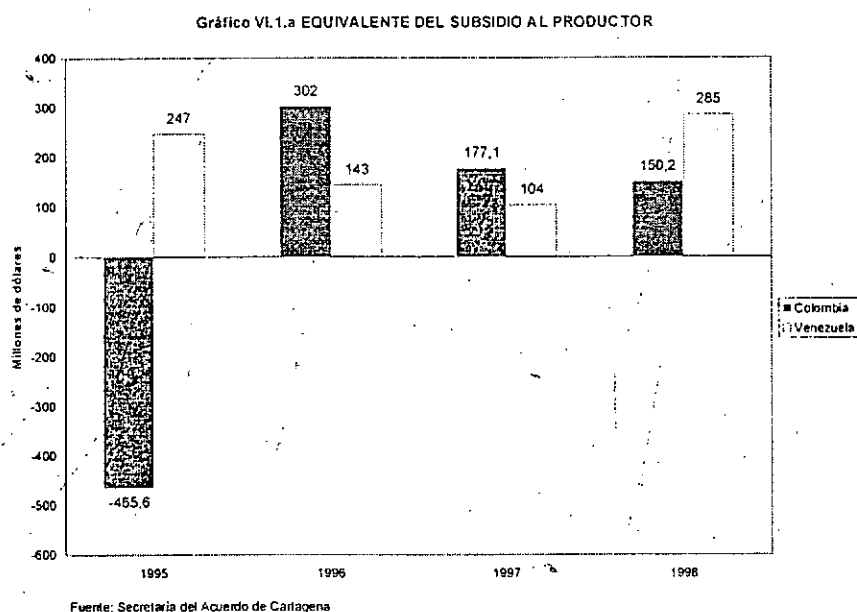
³⁴ Sobre la política agropecuaria en los países andinos véase Caro y van Kesteren (1998).

³⁵ Véase Ministerio de la Producción y el Comercio (2000).

³⁶ Véase Machado, C. (2001) y Machado, C. (2002).

disponibles para el período 1995-1998 mientras las de México se encuentran hasta 2000, en razón a que como miembro de la OECD su sector agrícola es monitoreado anualmente.³⁷

Para Colombia y Venezuela el ESP estuvo entre 1996 y 1998 en un rango entre 100 y 300 millones de dólares con grandes fluctuaciones año a año (Gráfico VI.1). En contraste, para México el ESP fue en promedio 4.833 millones de dólares para el período 1998-2000. No obstante, si se calcula el ESP como porcentaje del valor de la producción se evidencian diferencias importantes. En efecto, mientras para Colombia el ESP como porcentaje del valor de la producción fue en promedio 4.4% entre 1996 y 1998, para Venezuela ascendió a 16.4% promedio en el mismo período. Para México, este indicador fue 16% en promedio entre 1998 y 2000 (Gráfico VI.2). Así, de los tres países, es en Colombia en el que proporcionalmente el apoyo al productor es más bajo.



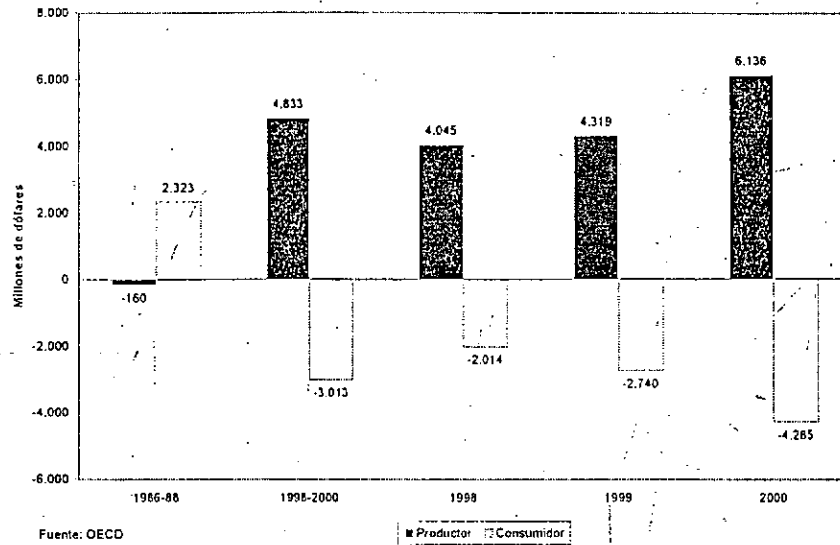
Al analizar los apoyos por productos se encuentra que en Colombia en 1998 los que registraron un mayor porcentaje de ESP fueron, en su orden: arroz, trigo, sorgo, maíz amarillo, algodón y azúcar. En Venezuela los productos más subsidiados fueron leche, arroz y azúcar. Las cifras de México para el período 1998-2000 indican que los productos con mayor porcentaje de ESP sobre el valor bruto de la producción fueron azúcar, leche, semillas oleaginosas, maíz y trigo (Gráfico VI.3).

Esta estructura de apoyos por productos tiene un impacto en términos de protección nominal que puede medirse a través del Coeficiente de Protección Nominal, el cual

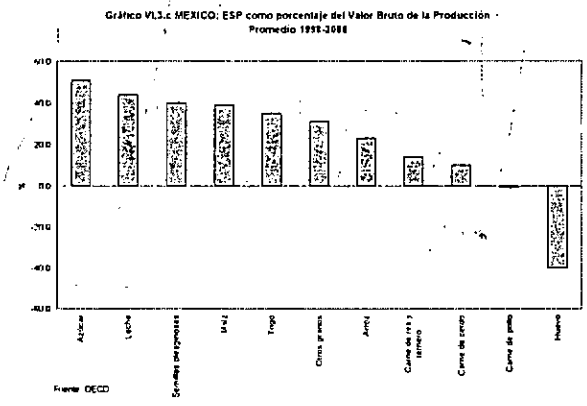
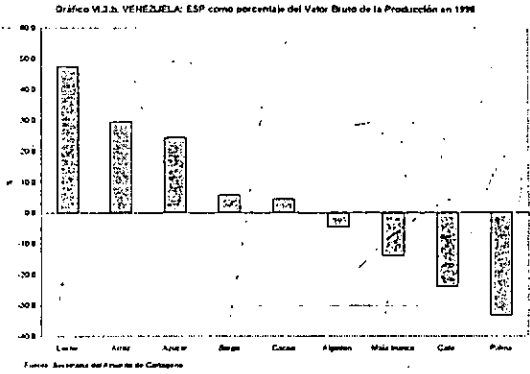
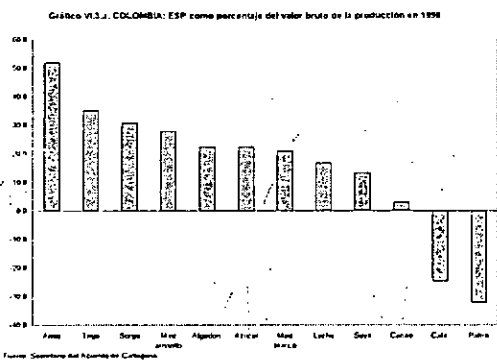
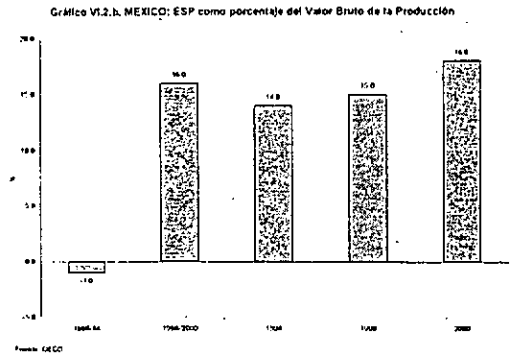
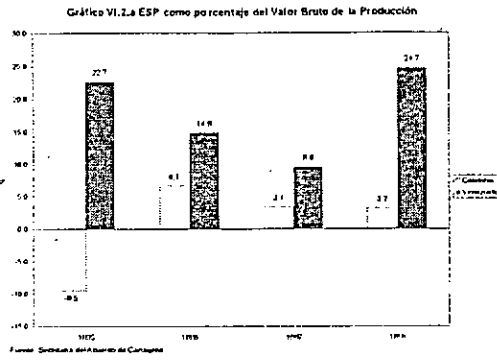
³⁷ Los datos de Colombia y Venezuela fueron estimados en Secretaría de la Comunidad Andina (2000) y los de México están disponibles en OECD (2001).

compara los precios domésticos con los precios internacionales. Los coeficientes inferiores a 1 indican un nivel de protección más bajo, es decir que la política no discrimina tanto en contra del consumidor. Entre los productos que registraron un mayor nivel de protección en Colombia en el período 1995-1998 se cuentan: arroz, maíz, sorgo, leche, trigo y azúcar. En Venezuela, para ese mismo período, los productos más protegidos fueron azúcar, palma, leche y maíz. En el caso de México, para el período 1998-2000 los productos más protegidos fueron azúcar, leche, trigo, maíz, semillas oleaginosas y arroz (Gráfico VI.4).

Gráfico VI.1.b. MEXICO: EQUIVALENTE DEL SUBSIDIO AL PRODUCTORA Y AL CONSUMIDOR



Para concluir puede decirse que el enfoque de la política agrícola en los tres países es muy similar en términos de productos y difiere en los instrumentos utilizados. La diferencia en los instrumentos utilizados se explica en buena medida por la mayor capacidad presupuestal de México para aplicar una política basada principalmente en pagos al productor. Si bien los montos de apoyo al sector agropecuario que se aplican en Colombia y Venezuela son sustancialmente inferiores a los que aplica México, los tres países aplican políticas de apoyo al productor las cuales se instrumentan principalmente a través del precio de mercado. No obstante, de los tres países, es en Colombia en el que proporcionalmente el apoyo al productor es más bajo.



VII. El sector agropecuario en Colombia y México: un enfoque de cadenas productivas

Desde finales de los años noventa el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural de Colombia ha implementado una estrategia de tipo estructural con el objeto de fortalecer la competitividad de las cadenas productivas sectoriales para garantizar su permanencia y crecimiento tanto en el mercado doméstico como en el internacional. Esta estrategia se implementó a través del Programa de Oferta Agrícola Agropecuaria (PROAGRO).

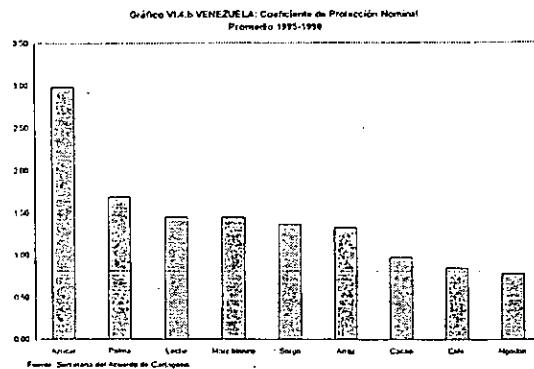
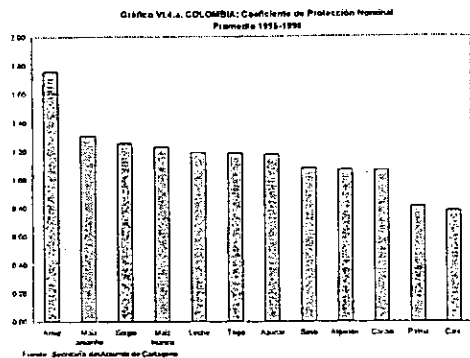
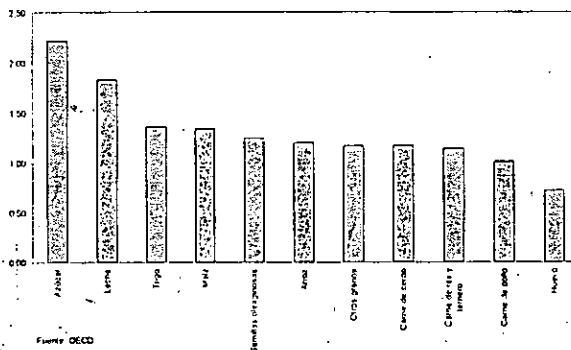


Gráfico VI.4.c. MEXICO: Coeficiente de Protección Nominal
Promedio 1999-2000



Como parte de esta estrategia se han suscrito varios Acuerdos Sectoriales de Competitividad para cadenas consideradas prioritarias dentro del PROAGRO. Sin embargo, el Ministerio de Agricultura continúa trabajando sobre otras cadenas que presentan condiciones para mejorar su competitividad en el mediano plazo.³⁸

Dada la importancia que se le ha dado en Colombia al enfoque de cadenas productivas y con base en el análisis de la relación comercial que se ha dado entre Colombia en México en el ámbito agropecuario desde que se suscribió el G-3, en esta sección se presentará un análisis de competitividad entre los dos países en las cadenas productivas de mayor interés.

Como resultado del debate con funcionarios del Ministerio de Agricultura se seleccionaron las siguientes cadenas, teniendo en cuenta la competitividad relativa de los dos países que se evidenció en los capítulos anteriores: Cereales, Oleaginosas, Hortalizas,

³⁸ Las cadenas que inicialmente se incluyeron en el PROAGRO fueron: Avícola-Porcícola, Algodón-Textiles, Lácteos, Papa, Forestal, Cacao-Chocolate, Hortofrutícola, Aceites-Grasas y Camarón de Cultivo. También se ha trabajado en la firma de Acuerdos de Competitividad para Cítricos, Plátano, Arroz, Tabaco, Frutales Promisorios Exportables y Panela, y se encuentran en etapa de preparación los de las cadenas de Carne Bovina, Piscicultura, Atún, Camarón de Pesca, Caucho y su Industria y Fique. Véase, Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural (2002).

Frutas, Leguminosas, Carne Bovina, Carne Porcina, Lácteos, Cacao y Chocolate, Azúcar y Confites. Vale la pena anotar que en todos los casos se consideran los respectivos productos agrícolas y sus derivados que involucran más valor agregado (Cuadro VII.1).

Cuadro VII.1
Composición de las cadenas productivas consideradas en el análisis

Cadena	Capítulos o Partidas del Sistema Armonizado	
	Producto agropecuario	Derivados
Cereales	10	11 y 19
Oleaginosas	1201 a 1208 y 0405	1501 a 1518
Hortalizas	0702 a 0707	Correspondientes del capítulo 20
Frutas	08	Correspondientes del capítulo 20
Leguminosas	0708 a 0713	Correspondientes del capítulo 20
Carne Bovina	Correspondientes de 0201, 0202, 0206 y 0210	
Carne Porcina	Correspondientes de 0203, 0203, 0209, 0210	1601, 1602
Lácteos	0401 a 0402	0403, 0404 y 0406
Azúcar y confites	1701 a 1703	1704
Cacao y Chocolates	1801 a 1805	1806

El análisis para las cadenas mencionadas se concentró en la medición de la competitividad de cada país y la resultante de su comercio bilateral; para lo cual se hizo uso de indicadores como la *ventaja comparativa revelada* (VCR), el *índice de similitud de exportaciones* (ISE), la *balanza comercial relativa* (BCR), el *indicador de transabilidad* y el *indicador de especialización*. También se comparó el *consumo aparente* de acuerdo con la disponibilidad de información. La construcción de cada indicador se explica a medida que se presentan los resultados.

1. La competitividad que presenta cada país por cadenas productivas

Para establecer las características generales que presentan los dos países en competitividad de las cadenas seleccionados se partió de los indicadores de Ventaja Comparativa Revelada (VCR) y Balanza Comercial Relativa (BCR).

El indicador de VCR permite determinar el potencial exportador de un país en determinado bien respecto del comercio mundial de ese bien. Un valor inferior a uno significa que el país tiene una desventaja comparativa en el producto *i*. Igualmente, si el índice es superior a uno el país tiene una ventaja comparativa revelada en el producto *i*.

$$VCR_{ij} = (x_{ij} / X_{it}) / (x_{wj} / X_{wt})$$

VCR_{ij} : Ventaja comparativa revelada del país *i* para el producto *j*

x_{ij} : Valor de las exportaciones del país *i* del producto *j*

x_{wj} : Valor de las exportaciones mundiales del producto *j*

X_{it} : Valor de las exportaciones totales del país *i*

X_{wt} : Valor de las exportaciones totales mundiales

Debido a que se debe disponer de información sobre las exportaciones mundiales de los bienes analizados, se recurrió a la información de la FAO y de la UNCTAD para subsanar la falta de algunos datos.

Como ya se mencionó, la BCR mide la competitividad entre los productos de las cadenas seleccionadas para los dos países, de acuerdo con su estructura comercial actual. Este indicador se ubica entre -1 y 1. Los resultados negativos indican falta de competitividad y los resultados positivos reflejan una ventaja competitiva en el sector. Se puede calcular para cada país en general o entre dos países.

$$BCR_i = (X_i - M_i) / (X_i + M_i)$$

BCR_i = Balanza Comercial Relativa del bien i

X_i = Exportaciones del bien i

M_i = Importaciones del bien i

Los resultados muestran que Colombia tiene una ventaja comparativa evidente principalmente en las exportaciones de papa, azúcar refinada y aceites vegetales y animales, de acuerdo con el índice de VCR. En el caso de frutas y hortalizas la superioridad de Colombia en este índice se explica por banano, pues al excluirlo México presenta una mayor competitividad (Cuadro VII.2). Si se complementa el análisis con el indicador de BCR se tiene que Colombia mantiene una ventaja competitiva en azúcar, confites, cacao y su derivados excepto chocolates (Cuadro VII.5).

Para el caso de los productos industriales derivados de las materias primas consideradas en este análisis la información se complementó con los datos disponibles en la UNCTAD para los principales sectores agroindustriales de la clasificación CIIU a 4 dígitos.

Cuadro VII.2
INDICE DE VENTAJA COMPARATIVA REVELADA
Promedio 98-00

Producto	MEXICO	COLOMBIA
Cereales	0,07	0,01
Cereales y sus preparaciones	0,22	0,40
Carne de cerdo	0,46	0,00
Papa	0,02	2,16
Papa congelada	0,00	0,04
Azúcar refinada	0,76	7,75
Aceites vegetales y animales	0,13	1,05
Carne de bovino	0,07	0,14
Frutas y hortalizas	1,87	3,69
Frutas y hortalizas, excepto banano	1,98	0,45

Fuente: Calculado con base en datos FAO

El indicador de VCR muestra que Colombia tiene competitividad relativa superior a la de México en casi todos los sectores agroindustriales, excepto en conservación de frutas y vegetales (3113) (Cuadro VII.3). Sin embargo, esa competitividad no se mantiene cuando se mira simultáneamente el índice de BCR pues Colombia sólo conserva una competitividad positiva en conservación y procesamiento de pescados y crustáceos, refinería de azúcar y cacao, chocolate y dulces.

Cuadro VII.3
Competitividad de los principales sectores agroindustriales (Promedio 1995-1999)

CIIU4	Descripción	IBCR		IVCR	
		Colombia	México	Colombia	México
3111	Sacrificio, preparación y conservación de carne	-0,68	-0,77	0,29	0,19
3112	Manufactura de lácteos	-0,63	-0,85	1,25	0,25
3113	Conservación de frutas y vegetales	-0,54	0,57	0,52	1,04
3114	Conservación y procesamiento de pescados y crustáceos	0,29	0,67	5,45	0,59
3115	Grasas y aceites animales o vegetales	-0,73	-0,77	0,94	0,07
3116	Granos	-0,89	-0,46	0,47	0,31
3117	Productos de panadería	0,04	0,35	3,26	0,75
3118	Refinería de azúcar	0,94	0,65	30,47	1,23
3119	Cacao, chocolate y dulces	0,58	0,32	9,02	1,04

Fuente: Calculado con base en datos UNCTAD (2002)

Si se trata de comparar los patrones de exportación en el sector agrícola para los dos países se encuentra que no hay una similitud muy grande. En efecto, el Índice de Similitud de Exportaciones (ISE) permite determinar la situación relativa de los patrones de exportación de dos países. Se define como:

$$ISE_{jk} = \Sigma[\min(X_{ij} / X_{ik}) * 100]$$

ISE_{jk} : Índice de Similitud de Exportaciones entre el país j y el país k

X_{ij} : Participación de las exportaciones del bien i en las exportaciones totales del país j

X_{ik} : Participación de las exportaciones del bien i en las exportaciones totales del país k

El índice se ubica entre 0 y 100. Un valor de cero significa estructuras de exportación completamente diferentes en los dos países y 100 significa estructuras idénticas.

El ISE para la suma de los productos agrícolas considerados es de 19.5% y los sectores que más se asemejan en la estructura de exportación de los dos países son derivados de cereales, confites, azúcar, oleaginosas, frutas excepto banano y legumbres secas (Cuadro VII.4).

Cuadro VII.4
Índice de Similitud de Exportaciones
entre Colombia y México

Cereales en grano	0,1
Derivados de cereales	4,7
Oleaginosas	2,1
Frutas, excepto banano	1,3
Hortalizas	0,3
Legumbres secas	1,1
Carne de bovino	0,4
Carne de cerdo	0,0
Leche	0,8
Derivados	0,1
Azúcar	3,2
Confites	4,7
Chocolates	0,7
TOTAL	19,5

Fuente: Calculado con base en datos DANE para Colombia y BANCOMEXT para México.

2. La competitividad en el comercio bilateral

El Índice de BCR calculado para el comercio bilateral permite confirmar que son los aceites, los confites y los chocolates los productos que salen mejor librados en términos de competitividad para Colombia en el mercado mexicano. Para México

En el caso de Colombia, la falta de competitividad que arroja la BCR para el comercio total en el caso de oleaginosas no se ha dado en el comercio de aceites con México. Como se vio en las secciones anteriores, si bien Colombia tiene una BCR negativa en la cadena agregada de las oleaginosas, en el comercio con México esa situación se replica para las semillas pero no para los aceites, en particular debido al crecimiento de las exportaciones de aceite de palma a ese mercado (Cuadro VII.5). Cabe anotar que, mientras en Colombia la producción de oleaginosas se concentra en palma africana, seguida de maíz, algodón, soya y ajonjolí, en México la producción de oleaginosas se deriva en su orden de maíz, cártamo, soya y ajonjolí.

Adicionalmente, la competitividad que exhibe el azúcar en Colombia por su BCR positiva no se mantiene para el mercado mexicano por la virtual inexistencia de exportaciones, mientras para los confites la BCR positiva total apenas se ha logrado mantener en el mercado mexicano. En cuanto al cacao y los chocolates, mientras el cacao y sus derivados tienen una BCR positiva para el comercio total de Colombia, resultado que es negativo para el caso de los chocolates, en el mercado mexicano la situación es totalmente opuesta y son los chocolates los que arrojan una BCR positiva.

Cuadro VII.5
BALANZA COMERCIAL COLOMBIA
Dólares, Promedio 97-00

Producto	Exportaciones Totales	Exportaciones hacia México	Importaciones Totales	Importaciones desde México	BCR Total	BCR frente a México
Cereales	48.991.482	388.433	57.1535.764	12.683.780	-84,2	-94,1
Granos	648.471	25.295	506.334.782	7.496.966	-99,7	-99,3
Harinas	11.283.031	0	18.779.423	583.699	-24,9	-100,0
Productos elaborados	37.059.981	363.138	46.421.559	4.603.115	-11,2	-85,4
Oleaginosas	64.288.631	4.839.539	232.676.436	266.330	-56,7	-89,6
Semillas	801.770	146.023	84.831.299	228.923	-98,1	-22,1
Aceites	63.486.862	4.693.516	147.845.137	37.407	-39,9	98,4
Frutas	538.956.228	122.456	183.052.859	2.134.073	-49,3	-89,1
Frescas	518.279.266	16.129	84.523.619	274.750	72,0	-88,9
Frescas, excepto banano	12.933.911	16.129	77.516.784	274.750	-71,4	-88,9
Procesados	7.743.051	90.199	21.012.456	1.584.573	-46,1	-89,2
Hortalizas	11.569.792	11.840	21.707.849	143.575	-30,5	-84,8
Frescas	3.268.611	0	13.654.083	62.437	-61,4	-100,0
Procesados	8.301.181	11.840	8.053.766	81.138	1,5	-74,5
Legumbres secas	11.241.083	0	69.338.504	4.619.986	72,1	100,0
Carne de bovino	4.039.425	0	6.020.766	2	-19,7	100,0
Fresca o refrigerada	4.024.753	0	4.571.675	2	-6,4	-100,0
Procesados	14.671	0	1.449.091	0	-98,0	
Carne de cerdo	88.030	0	1.119.7324	161.613	-98,4	-100,0
Fresca o refrigerada	31.290	0	8.751.157	14.252	-99,3	-100,0
Procesados	56.740	0	2.446.167	147.361	-95,5	-100,0
Lácteos	15.872.429	0	40.840.973	2.186	-44,0	100,0
Leche	12.937.047	0	34.871.930	42	-45,9	-100,0
Derivados	2.935.382	0	5.969.043	2.144	-34,1	-100,0
Azúcar	233.974.433	0	8.849.365	660.580	-92,7	-100,0
Azúcar	223.568.646	0	3.007.658	76.831	97,3	-100,0
Otros azúcares	10.405.788	0	5.841.707	583.749	28,1	-100,0
Confites	89.988.803	1.025.062	11.160.985	1.021.846	-77,9	0,2
Cacao	17.235.693	196.504	14.177.368	27.185.858	9,7	2,8
Cacao y derivados	10.013.538	0	4.853.540	25	34,7	-100,0
Chocolates	7.222.155	196.504	9.323.828	185.833	-12,7	2,8
Productos agropecuarios	774.800.935	187.446	809.884.707	12.774.189	-21,2	-97,1
Productos agroindustriales	248.511.182	6.380.259	283.156.702	8.830.890	-6,5	-16,1

Fuente: Elaborado con base en información del DANE y la DIAN

En el caso de México, los resultados de BCR muestran que si bien México no presenta una ventaja competitiva en cereales en su comercio total ni en su comercio con Estados Unidos, si tiene un indicador de BCR positivo con Colombia, tanto por las exportaciones de granos como por las de derivados de cereales. Como es de esperar las exportaciones de granos hacia Colombia se han concentrado en maíz, tanto para siembra como para consumo, en almidón de maíz y en cereales producidos por insuflado o tostado (Cuadro VII. 6).

La competitividad que México tiene en frutas se refleja en un indicador positivo tanto en su comercio total como en su comercio con Estados Unidos y con Colombia. Algo similar ocurre con las hortalizas. En el caso de legumbres secas, si bien México tiene un indicador de BCR positivo en su comercio total, este indicador es negativo frente a Estados Unidos pero es positivo frente a Colombia. En particular, se destacan las exportaciones de garbanzos de México a Colombia.

También debe mencionarse que, ha habido exportaciones provenientes de México de carne de cerdo y lácteos que por sus bajos niveles parecen de exploración del mercado. En contraste, en el caso de azúcares distintos al crudo de caña y cacao y sus derivados diferentes al chocolate México presenta un indicador de BCR positivo frente a Colombia. Para confites la BCR es positiva y de mayor magnitud que la que presenta Colombia, especialmente por las exportaciones mexicanas de chicles a Colombia.

Cuadro VII.6
BALANZA COMERCIAL MEXICO
Dólares, Promedio 98-00

Producto	Exportaciones Totales	Exportaciones hacia USA	Exportaciones hacia Colombia	Importaciones Totales	Importaciones desde USA	Importaciones desde Colombia	BCR Total	BCR frente a Estados Unidos	BCR frente a Colombia
Cereales	323.533.289	101.599.408	8.358.467	1.691.570.344	1.365.993.053	325.577.291	70,8	76,5	87,4
Granos	67.316.833	17.539.291	2.291.501	1.515.607.716	1.391.956.906	27.164	-91,5	-97,5	97,7
Productos elaborados	256.216.356	164.059.117	4.064.966	375.962.629	4.036.147	399.955	-18,9	95,2	82,1
Oleaginosas	91.598.711	62.315.626	174.258	1.731.757.565	1.235.217.757	496.539.808	90,0	90,4	93,8
Semillas	33.708.481	21.964.944	77.891	1.151.468.764	854.017.141	138.333	-94,3	-95,0	-28,0
Aceites	57.890.230	40.354.682	96.368	580.288.802	381.200.616	5.343.277	-81,9	-80,9	-96,5
Fruitas	1024.272.217	858.853.378	4152.455	1.457.059.892	316.522.855	1.140.537.037	38,3	46,1	84,4
Frescas	822.242.035	710.608.879	78.223	359.317.395	258.709.853	11.070	39,2	46,6	75,2
Procesados	202.030.182	148.244.499	4.074.233	97.742.287	57.813.002	340.949	34,8	43,9	84,6
Hortalizas	2.073.857.957	2.033.148.254	495.787	16.707.231	94.469.374	29.723	89,3	91,1	98,7
Frescas	1.993.100.943	1.960.049.981	159.804	85.361.877	73.285.174	145	91,8	92,8	99,8
Procesados	80.757.009	73.098.274	335.883	31.345.354	21.173.200	29.579	44,1	55,1	83,8
Legumbres secas	123.518.288	58.037.069	2.560.851	93.033.288	78.251.095	14.782	14,8	14,8	100,0
Carne de bovino	15.406.670	12.835.576	0	686.101.347	720.672.115	0	-95,6	-96,5	100,0
Fresca o refrigerada	15.406.670	12.835.576	0	686.101.347	720.672.115	0	-95,6	-96,5	100,0
Carne de cerdo	167.300.694	131.916.173	183.513	309.122.612	266.952.637	42.169.975	28,4	34,1	100,0
Fresca o refrigerada	143.208.856	120.823.893	1.132	265.573.914	236.979.358	28.604.556	-30,1	-32,5	100,0
Procesados	24.091.838	10.491.281	182.381	33.548.699	29.973.279	3.575.420	-16,4	-48,1	100,0
Lácteos	38.376.462	8.450.746	838	441.883.059	151.548.029	290.335.030	84,0	89,4	100,0
Leche	35.088.162	6.382.685	775	280.166.341	84.672.481	195.493.860	-77,7	-86,0	100,0
Derivados	3.288.300	2.068.061	64	161.716.718	66.873.547	94.843.171	-9,0	-94,0	100,0
Azúcar	161.604.210	81.032.378	333.682	104.225.818	98.827.802	5.398.016	21,6	29,9	99,7
Azúcar de caña	138.204.879	70.713.553	486	12.117.067	10.953.199	1.163.868	83,9	73,2	100,0
Ciros azúcares	23.399.331	10.318.823	333.196	92.108.752	87.874.603	4.234.149	-59,5	-79,0	99,7
Confites	202.889.253	140.195.567	2.071.709	42.767.652	28.172.041	14.595.611	65,2	66,5	24,1
Cacao	82.776.529	40.756.657	307.458	121.045.998	66.602.658	54.443.340	18,3	24,1	14,7
Cacao y derivados	12.421.823	11.363.270	1.349	25.033.471	7.546.020	17.487.451	-33,7	19,6	100,0
Chocolates	70.353.706	29.393.387	306.109	96.012.425	58.956.638	37.086.893	-15,4	-33,5	14,5
Productos agropecuarios	384.215.075	299.319.143	5.172.112	4.474.781.178	3.679.508.322	795.272.856	13,9	10,3	83,4
Productos agroindustriales	920.916.204	618.223.710	11.464.908	1.511.493.318	736.173.053	775.320.265	24,3	8,7	20,2

Fuente: Elaborado con base en información de BANCOMEXT

3. El consumo aparente y la transabilidad

Los datos promedio de producción y comercio muestran que los dos países deben complementar su consumo con un porcentaje importante de importaciones especialmente en cereales y oleaginosas (Cuadros VII.7 y VII.8). En el caso de Colombia la producción de cereales representa aproximadamente 48% del consumo aparente y la de oleaginosas representa casi 60%. Adicionalmente, en Colombia la producción de legumbres secas cubre apenas 50% del consumo aparente.

Cuadro VII.7
COLOMBIA: CONSUMO APARENTE, BALANZA COMERCIAL E INDICADOR DE TRANSABILIDAD
(Toneladas Promedio 95-00, a menos que se indique lo contrario)

Producción promedio	Tasa de crecimiento promedio anual			Importaciones	Exportaciones	Consumo aparente	Balanza Comercial Relativa	Indicador de Transabilidad
	91-95	96-00	91-00					
Cereales	2.992.820	32,2	6,6	1,0	3.307.815	451 6.300.185	-100,0	-52,5
Oleaginosas	645.621	166,7	0,7	-2,9	540.826	102.762 1.093.685	-68,1	-40,4
Frutas	2.392.612	-65,4	2,6	6,1	177.382	1.643.507 926.488	80,5	158,2
Hortalizas	1.253.544	-1,3	-1,9	-0,6	34.715	10.898 1.277.351	-52,2	-1,9
Legumbres secas	132.820	-71,2	-2,1	1,6	139.206	5.506 266.520	-92,4	-50,2
Carne de bovino	739.260	-0,6	0,7	0,8	2.419	1.881 739.799	-12,5	-0,1
Carne de cerdo	74.607	22,6	-4,4	1,1	4.344	12 78.939	-99,4	-5,5
Leche *	5.443	-41,0	3,6	4,2	109	158 5.601	18,0	0,9
Azúcar	2.185.396	-48,2	2,7	4,1	7.987	905.659 1.267.724	98,3	69,7

* En millones de litros

Fuente: Cálculado con base en datos de Ministerio de Agricultura DANE y DIAN

Para México, mientras la producción de cereales representa casi 73% del consumo aparente, se registra un déficit importante en leche, pues la producción representa apenas 4.8% del consumo aparente, y oleaginosas, cuya producción representa 8.3% del consumo aparente. En otros productos como carne de bovino, carne de cerdo y frijol la producción está entre 84% y 90% del consumo aparente.

Cuadro VII.8
MEXICO: CONSUMO APARENTE, BALANZA COMERCIAL E INDICADOR DE TRANSABILIDAD
(Toneladas promedio 98-00, a menos que se indique lo contrario)

Producción promedio	Tasa de crecimiento promedio anual 95-00	Importaciones	Exportaciones	Consumo aparente	Balanza Comercial Relativa	Indicador de Transabilidad	
							Cereales
Oleaginosas	341.853	-5,3	3.788.000	20.740	4.109.113	-98,9	-91,7
Frutas	9.644.774	2,8	441.924	1.591.032	8.495.666	56,5	13,5
Hortalizas	3.551.292	4,0	195.399	2.593.817	1.152.874	86,0	208,0
Frijol	1.074.983	-7,0	163.500	27.134	1.211.349	-71,5	-11,3
Carne de bovino	1.396.005	-0,1	264.387	3.100	1.657.292	-97,7	-15,8
Carne de cerdo	994.943	2,2	147.142	37.725	1.104.360	-59,2	-9,9
Leche *	8.835	4,7	191.552	14.270	186.117	-86,1	-95,3
Azúcar	4.772.653	2,4	33.828	577.364	4.229.116	88,9	12,9

* En millones de litros

Fuente: Cálculado con base en datos de INEGI y Bancoméx.

El indicador de transabilidad, medido como la balanza comercial sobre el consumo aparente, muestra que Colombia sólo presenta un indicador positivo para frutas, incluyendo banano y leche. Si se excluye banano la transabilidad de frutas se torna negativa con un déficit de 14%. El indicador de especialización, que mide la relación entre la balanza comercial y las exportaciones mundiales confirma este resultado, indicando que Colombia ha podido penetrar con éxito el mercado mundial de azúcar y el de frutas si se incluye banano en el cálculo. México tiene un indicador de transabilidad positivo en frutas y hortalizas y azúcar, y esa situación se confirma cuando se toma en cuenta el indicador de especialización.

Si se analizan los indicadores de transabilidad y especialización de manera particular para el comercio bilateral se encuentra que, los datos de comercio de Colombia arrojan una clara ventaja en oleaginosas en el mercado mexicano y también resultados positivos, aunque menores en magnitud, en los sectores de confites y chocolates. En el comercio de México con Colombia se registra un indicador de transabilidad positivo en cereales, frutas, hortalizas y legumbres secas, aunque de muy baja magnitud, dada la poca participación que

el comercio colombiano tiene en el mercado mexicano. El indicador de especialización muestra que México ha penetrado principalmente en el mercado colombiano de cereales y legumbres secas. En confites y chocolates también hay una penetración del mercado pero de menor magnitud y en hortalizas y carne de cerdo parece haber sido un acceso de tipo exploratorio.

Cuadro VII.9
INDICADOR DE TRANSABILIDAD Y ESPECIALIZACION TOTAL
Miles de dólares

	Exportaciones Totales	Importaciones Totales	Producción Miles de dólares	Indicador de transabilidad	Exportaciones Mundiales	Indicador de especialización
COLOMBIA						
Cereales	648	506.335	410.892	-55,2%	37.193.248	-1,360%
Oleaginosas	64.289	232.676	136.527	-55,2%	23.348.917	-0,721%
Frutas y hortalizas	521.548	98.178	683.035	163,0%	70.014.467	0,605%
Frutas y hort., excepto banano	16.203	91.171	470.017	-13,8%	65.365.424	-0,115%
Carne de bovino	4.025	4.572	1.247.855	0,0%	15.159.166	-0,004%
Carne de cerdo	31	8.751	n.d.	n.d.	13.308.161	-0,066%
Azúcar	223.569	3.008	n.d.	n.d.	5.309.269	4,154%
MEXICO						
Cereales	67.317	1.515.608	3.506.523	-29,2%	37.193.248	-3,894%
Oleaginosas	91.599	1.731.758	92.638	-94,7%	23.348.917	-7,025%
Frutas y hortalizas	2.815.343	444.679	3.523.175	205,7%	70.014.467	3,386%
Carne de bovino	15.407	686.101	n.d.	n.d.	15.159.166	-4,424%
Carne de cerdo	143.209	266.574	n.d.	n.d.	13.308.161	-0,927%
Azúcar	138.205	12.117	n.d.	n.d.	5.309.269	-2,375%

Fuente: Cálculos con base en datos DANE y DIAN para Colombia, Bancomext para México y FAO.

Cuadro VII.10
COLOMBIA: INDICADOR DE TRANSABILIDAD Y ESPECIALIZACION FRENTE A MEXICO
Dólares

	Exportaciones a México	Importaciones desde México	Producción en Colombia	Indicador de transabilidad	Exportaciones de México	Indicador de especialización
Cereales	25.295	7.496.966	410.891.905	-1,8%	67.316.933	-11,099%
Oleaginosas	4.839.539	266.330	136.525.595	3,5%	91.598.711	4,993%
Frutas	16.129	274.750	417.727.032	-0,1%	822.242.035	-0,031%
Hortalizas	0	62.437	265.308.220	0,0%	1.993.100.948	-0,003%
Legumbres secas	0	4.619.986	54.420.371	-7,8%	123.516.288	-3,740%
Carne de bovino	0	2	1.247.855.249	0,0%	328.543.801	0,000%
Carne de cerdo	0	14.252	n.d.		167.303.385	-0,009%
Lácteos	0	42	n.d.		35.088.162	0,000%
Azúcar	0	76.831	149.241.616	-0,1%	138.204.879	-0,056%
Confites	1.025.062	1.021.846	n.d.		202.869.253	0,002%
Chocolates	196.504	185.833	n.d.		70.353.706	0,015%

Fuente: Cálculos con base en información DANE, DIAN, Ministerio de Agricultura y Bancomext.

Cuadro VII.11
MEXICO: INDICADOR DE TRANSABILIDAD Y ESPECIALIZACIÓN FRENTE A COLOMBIA
Dólares

	Exportaciones a Colombia	Importaciones desde Colombia	Producción en México	Indicador de transabilidad	Exportaciones de Colombia	Indicador de especialización
Cereales	2.291.501	27.164	3.506.522.587	0,1%	648.471	349,18%
Oleaginosas	174.259	5.481.610	92.637.630	-5,4%	64.288.631	-8,26%
Frutas	78.223	11.070	2.107.720.170	0,0%	518.279.266	0,01%
Hortalizas	159.904	145	1.415.455.165	0,0%	3.268.611	4,89%
Legumbres secas	2.560.851	0	644.163.862	0,4%	11.241.083	22,78%
Carne de bovino	0	0			4.024.753	0,00%
Carne de cerdo	1.132	0			31.290	3,62%
Lácteos	775	0			12.937.047	0,01%
Azúcar	486	0			223.568.646	0,00%
Confites	2.071.709	1.267.770			89.988.803	0,89%
Chocolates	306.109	228.778			7.222.155	1,07%

Fuente: Cálculos con base en información INEGI, Bancomext y DANE

Finalmente, es importante anotar que si bien no hasta ahora no ha habido comercio de papa entre los dos países y por tanto no se definió como un producto de interés para este análisis, la competitividad que muestra Colombia en este producto y sus derivados amerita un comentario al respecto. La revisión de las cifras de comercio de México muestran que en promedio entre 1998 y 2000 ese país importó 14.8 millones de dólares en papa para siembra y para consumo y 70 millones de dólares en papa congelada, lo que equivale a 45.850 y 76.466 toneladas, respectivamente. Ese nivel de importaciones genera un déficit de 14 millones de dólares en papa para siembra y consumo y de 64.3 millones de dólares en papa congelada, los cuales equivalen a 43.550 y 74.585 toneladas, respectivamente.

VIII. Modelo de equilibrio general computable multipaís

Los Modelos de Equilibrio General (MEG) se utilizan para tener una aproximación técnica de los efectos de ciertas políticas sobre los mercados (precios y cantidades) y sobre las variables macroeconómicas (como crecimiento y flujos comerciales), las cuales pueden producir una alteración de las condiciones de una economía dada. Para el caso que nos ocupa, la política de integración y, en particular la reducción de la protección arancelaria que se le otorga a determinados sectores productivos, pueden producir cambios que se reflejan en variables como la producción, las exportaciones y las importaciones, entre otras.

No obstante, dado el nivel de agregación que el MEGC debe usar para poder operar, a solicitud del contratante se intentó realizar un análisis a nivel de producto que permita contar con un estimativo de la respuesta de la oferta a los cambios en precios. Este análisis se llevó a cabo mediante la estimación de elasticidades de oferta para un grupo de 16 de productos y los resultados de esta estimación se presentan en el Anexo 4. No obstante, por las limitaciones de este análisis se realizó el ejercicio de equilibrio general.

El MEG que se construyó tiene información para nueve regiones del mundo: Colombia, México, Venezuela, Estados Unidos, Unión Europea³⁹/, Resto de la Comunidad Andina⁴⁰/, MERCOSUR⁴¹/, Chile y Resto del Mundo. Así mismo, se trató de realizar una distribución de sectores que privilegiara la mayor desagregación en el sector agropecuario. En este sentido, se incluyeron 31 sectores o grupos de sectores económicos para cada país del MEG, estos son: Arroz con cáscara; Trigo; Otros granos cereales; Vegetales, frutas y nueces; Oleaginosas; Caña de azúcar y otros azúcares; Fibras basadas en plantas; Otros cultivos; Ganado bovino, ovejas, cabras y caballos; Otros productos animales; Leche sin pasteurizar; Lana y gusanos de ceda; Madera; Pesca; Minería⁴²/; Productos de carne de bovinos, ovejas, cabras y caballos; Otros productos de carne; Aceite vegetal y grasas; Productos lácteos; Arroz procesado; Azúcar; Otros producto alimenticios; Bebidas y tabaco; Industria liviana⁴³/; Industria básica⁴⁴/; Vehículos de motor y partes; Otro equipo de transporte; Equipo electrónico, Otra maquinaria y equipo; Otras manufacturas; y Servicios⁴⁵/.

El ejercicio se realizó sobre una plataforma real de información que agrega las 9 economías y sus 31 respectivos sectores. Para tal efecto se usará la base de datos (Global Trade Análisis Project) GTAP, la cual contiene información en dólares corrientes de 1998.

1. El escenario base y los escenarios de simulación

El escenario base tiene en cuenta la estructura arancelaria de los países en 1998 y, en particular, en el caso de Colombia los aranceles involucran el arancel variable que se cobra a algunos productos agrícolas en virtud del mecanismo de franjas de precios. Teniendo en cuenta este escenario base de aranceles, se realizaron cuatro escenarios de simulación. En el primero, se llevan a cero los aranceles de todos los sectores del ámbito agrícola, con excepción de aquellos en los que se aplican franjas de precios, en los tres países.⁴⁶ En el segundo escenario se realiza el mismo tipo de desgravación, pero sólo entre Colombia y México. En el tercer escenario se realiza una desgravación total de los aranceles de todo el ámbito agrícola entre los tres países. Finalmente, en el cuarto escenario se simula una

³⁹ Agrega los países: Austria, Bélgica, Dinamarca, Finlandia, Francia, Alemania, Grecia, Islandia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Holanda, Noruega, Portugal, San Marino, España, Suiza, Reino Unido y Suecia.

⁴⁰ / Agrega los países: Bolivia, Ecuador y Perú.

⁴¹ / Agrega los países: Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay.

⁴² / Agrega los sectores: Carbón, Petróleo crudo, Gas natural, Productos derivados del carbón y del petróleo y Otros productos minerales

⁴³ / Agrega los sectores: Textiles, Confecciones, Productos de cuero, Productos de madera, Productos de papel y publicidad y Productos químicos, plásticos y de caucho.

⁴⁴ / Agrega los sectores: Metales ferrosos, Productos metálicos y Otros metales.

⁴⁵ / Agrega los sectores: Electricidad; Producción y distribución de gas; Agua; Construcción; Comercio y transporte; Servicios financieros, de recreación y negocios; Administración pública, defensa, educación y salud; y Arrendamientos.

⁴⁶ Es decir que, para la estructura de agregación sectorial que estamos usando, no se desgravan los aranceles de los sectores de cereales, oleaginosas, carnes y productos lácteos.

reducción arancelaria de 25% en los aranceles del ámbito agrícola de aplicación casi hemisférica, es decir para Colombia, México, Venezuela, Chile, Estados Unidos, Mercosur y Resto de la Comunidad Andina.

2. Los resultados en términos de comercio

Para Colombia, las tablas de resultados muestran que el efecto de una desgravación con México es marginal, dada la poca participación que ese país tiene en el comercio colombiano. En los tres primeros escenarios, el sector con el mayor incremento de importaciones totales es el de bebidas y tabaco, con un crecimiento de 0.17%, seguido por el de otros productos alimenticios, con 0.05%. En contraste, en el escenario 4 se observan resultados de mayor magnitud relativa, especialmente en los productos cubiertos por las franjas de precios. Los sectores con mayores aumentos de importaciones son oleaginosas (1.5%), lana (2.0%), pesca (1.0%), arroz procesado (3.6%) y azúcar (1.9%) (Cuadro VIII.1).

Cuadro VIII.1. Impacto sobre importaciones totales

Sector	Variación porcentual de la base			
	ESCENARIO 1	ESCENARIO 2	ESCENARIO 3	ESCENARIO 4
1 Arroz con cáscara	0,00000	0,00000	0,00000	0,75808
2 Trigo	0,00000	0,00000	0,00000	0,09779
3 Otros granos cereales	0,00000	0,00000	0,01322	0,12657
4 Vegetales, frutas y nueces	0,01279	0,01279	0,01279	0,70924
5 Oleaginosas	0,00000	0,00000	0,00025	1,50411
6 Caña de azúcar y otros azúcares	0,00000	0,00000	0,00000	0,00008
7 Fibras basadas en plantas	0,00000	0,00000	0,00000	0,91981
8 Otros cultivos	0,00013	-0,00013	0,00013	0,36413
9 Ganado bovino, ovejas, cabras y caballos	0,00001	0,00001	0,00001	0,14674
10 Otros productos animales	0,00002	0,00002	0,00002	0,15586
11 Leche sin pasteurizar	0,00000	0,00000	0,00000	0,00061
12 Lana y gusanos de seda	0,00000	0,00000	0,00000	2,09230
13 Madera	0,00000	0,00000	0,00000	0,00579
14 Pesca	0,00000	0,00000	0,00000	1,00548
15 Minería	0,00000	0,00000	0,00000	0,45637
16 Productos de carne de bobinos, ovejas, cabras y caballos	0,00000	0,00000	0,00007	0,00000
17 Otros productos de carne	0,00000	0,00000	0,00166	0,85963
18 Aceite vegetal y grasas	0,00000	0,00000	0,00000	0,65178
19 Productos lácteos	0,00000	0,00000	0,00146	0,81107
20 Arroz procesado	0,00000	0,00000	0,00000	3,59155
21 Azúcar	0,00000	0,00000	0,00000	1,94538
22 Otros productos alimenticios	0,05107	0,05107	0,05107	0,67524
23 Bebidas y tabaco	0,17059	0,17059	0,17059	0,49334
24 Industria Liviana	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000
25 Industria Básica	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000
26 Vehículos de motor y partes	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000
27 Otro equipo de transporte	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000
28 Equipo electrónico	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000
29 Otra maquinaria y equipo	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000
30 Otras manufacturas	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000
31 Servicios	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000
Total	0,00222	0,00222	0,00236	0,06642

Fuente: Modelo de Equilibrio General Multipaís Fedesarrollo

Cuando se analizan específicamente las importaciones provenientes de México, los mayores incrementos se registran en vegetales, frutas y nueces (0.5%), otros productos alimenticios (0.95%) y bebidas y tabaco (2.12%) (Cuadro VII.2).

La variación en exportaciones cuando la desgravación se realiza para el comercio con México también es marginal, mientras que es relativamente más importante cuando la

desgravación se extiende a los países más grandes del hemisferio. Los mayores aumentos de las exportaciones totales que se dan en los primeros tres escenarios son en sectores como ganado bovino, ovejas, cabras y caballos (0.1%), otros productos animales (0.03%), lana y gusanos de seda (0.06%), pesca (0.02%), otros productos alimenticios (0.06%) y bebidas y tabaco (0.08%). En el escenario 4, hay aumentos en exportaciones en casi todos los productos agrícolas pero en particular en arroz con cáscara, oleaginosas, caña de azúcar, fibras, ganado, aceites vegetales, productos lácteos y azúcar (Cuadro VII.3).

Cuadro VIII.2. Impacto sobre importaciones provenientes de México

Sector	Variación porcentual de la base			
	ESCENARIO 1	ESCENARIO 2	ESCENARIO 3	ESCENARIO 4
1 Arroz con cáscara	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000
2 Trigo	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000
3 Otros granos cereales	0,00000	0,00000	0,70981	0,17745
4 Vegetales, frutas y nueces	0,47783	0,47783	0,93295	0,11946
5 Oleaginosas	0,00000	0,00000	0,02773	0,00693
6 Caña de azúcar y otros azúcares	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000
7 Fibras basadas en plantas	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000
8 Otros cultivos	0,03613	0,03613	0,04718	0,00903
9 Ganado bovino, ovejas, cabras y caballos	0,00914	0,00914	0,00914	0,00228
10 Otros productos animales	0,01412	0,01412	0,02108	0,00353
11 Leche sin pasteurizar	0,00000	0,00000	0,00004	0,00001
12 Lana y gusanos de seda	0,00184	0,00184	0,00184	0,00046
13 Madera	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000
14 Pesca	0,00545	0,00545	0,00969	0,00136
15 Minería	0,00000	0,00000	0,00000	0,08774
16 Productos de carne de bobinos, ovejas, cabras y caballos	0,00000	0,00000	0,04840	0,00000
17 Otros productos de carne	0,00000	0,00000	0,33640	0,08410
18 Aceite vegetal y grasas	0,00000	0,00000	0,00528	0,00132
19 Productos lácteos	0,00000	0,00000	0,23387	0,05847
20 Arroz procesado	0,00000	0,00000	0,00005	0,00001
21 Azúcar	0,00000	0,00000	0,00213	0,00053
22 Otros productos alimenticios	0,95109	0,95109	1,62460	0,23777
23 Bebidas y tabaco	2,11664	2,11664	4,12759	0,52916
24 Industria Liviana	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000
25 Industria Básica	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000
26 Vehículos de motor y partes	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000
27 Otro equipo de transporte	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000
28 Equipo electrónico	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000
29 Otra maquinaria y equipo	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000
30 Otras manufacturas	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000
31 Servicios	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000
Total	0,05861	0,05861	0,11284	0,01796

Fuente: Modelo de Equilibrio General Multipaís Fedesarrollo

En cuanto a las exportaciones a México, los mayores incrementos en los tres primeros escenarios de simulación se registran en vegetales, frutas y nueces (15%), otros productos animales (9.7%), ganado (8%), lana y gusanos de seda (7.5%), pesca (9.15), otros productos alimenticios (15%) y bebidas y tabaco (21%). Nuevamente, cuando la desgravación se realiza para el total del ámbito agrícola se registran incrementos de exportaciones en todos los sectores del ámbito especialmente en oleaginosas y carnes (Cuadro VII.4).

Vale la pena resaltar el hecho de que la magnitud del impacto sobre las exportaciones de Colombia a México es superior a la de las importaciones provenientes de México, para casi todos los sectores del ámbito agrícola, lo cual evidencia las ventajas que tiene para Colombia acceder a un mercado más grande como el mexicano.

Cuadro VII.3. Impacto sobre exportaciones totales

Sector	Variación porcentual de la base			
	ESCENARIO 1	ESCENARIO 2	ESCENARIO 3	ESCENARIO 4
1 Arroz con cáscara	0,00000	0,00000	0,00812	2,03613
2 Trigo	0,00000	0,00000	0,34248	0,16927
3 Otros granos cereales	0,00000	0,00000	0,29734	0,70541
4 Vegetales, frutas y nueces	0,00053	0,00053	0,00053	0,36898
5 Oleaginosas	0,00000	0,00000	0,00043	0,75553
6 Caña de azúcar y otros azúcares	0,00000	0,00000	0,07679	0,71794
7 Fibras basadas en plantas	0,00143	0,00143	0,00143	2,22477
8 Otros cultivos	0,00014	0,00014	0,00014	1,84405
9 Ganado bovino, ovejas, cabras y caballos	0,09856	0,09856	0,09856	1,79177
10 Otros productos animales	0,02977	0,02977	0,02977	0,47396
11 Leche sin pasteurizar	0,00000	0,00000	0,00000	0,76782
12 Lana y gusanos de seda	0,06899	0,06899	0,06899	0,12425
13 Madera	0,00000	0,00000	0,00000	0,06457
14 Pesca	0,02257	0,02257	0,02257	0,08346
15 Minería	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000
16 Productos de carne de bobinos, ovejas, cabras y caballos	0,00000	0,00000	0,21039	0,24674
17 Otros productos de carne	0,00000	0,00000	0,86772	0,62005
18 Aceite vegetal y grasas	0,00000	0,00000	2,63622	1,78005
19 Productos lácteos	0,00000	0,00000	0,08692	2,42668
20 Arroz procesado	0,00000	0,00000	0,07149	0,21805
21 Azúcar	0,00000	0,00000	0,06771	3,69914
22 Otros productos alimenticios	0,05924	0,05924	0,05924	1,29352
23 Bebidas y tabaco	0,08340	0,08340	0,08340	1,67831
24 Industria Liviana	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000
25 Industria Básica	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000
26 Vehículos de motor y partes	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000
27 Otro equipo de transporte	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000
28 Equipo electrónico	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000
29 Otra maquinaria y equipo	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000
30 Otras manufacturas	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000
31 Servicios	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000
Total	0,00284	0,00284	0,01211	0,50773

Fuente: Modelo de Equilibrio General Multipais Fedesarrollo

Cuadro VII.4. Impacto sobre exportaciones a México

Sector	Variación porcentual de la base			
	ESCENARIO 1	ESCENARIO 2	ESCENARIO 3	ESCENARIO 4
1 Arroz con cáscara	0,00000	0,00000	13,04348	3,25087
2 Trigo	0,00000	0,00000	40,14374	10,03593
3 Otros granos cereales	0,00000	0,00000	27,73148	6,93287
4 Vegetales, frutas y nueces	15,21111	15,21111	15,21111	3,80278
5 Oleaginosas	0,00000	0,00000	2,92683	0,73171
6 Caña de azúcar y otros azúcares	0,00000	0,00000	18,70048	4,67512
7 Fibras basadas en plantas	5,76369	5,76369	5,76369	1,44092
8 Otros cultivos	9,25944	9,25944	9,25944	2,31486
9 Ganado bovino, ovejas, cabras y caballos	8,10838	8,10838	8,10838	2,02709
10 Otros productos animales	9,71594	9,71594	9,71594	2,42899
11 Leche sin pasteurizar	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000
12 Lana y gusanos de ceda	7,56319	7,56319	7,56319	1,89080
13 Madera	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000
14 Pesca	9,08896	9,08896	9,08896	2,27224
15 Minería	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000
16 Productos de carne de bobinos, ovejas, cabra	0,00000	0,00000	25,76883	6,44221
17 Otros productos de carne	0,00000	0,00000	40,57098	10,14274
18 Aceite vegetal y grasas	0,00000	0,00000	16,12434	4,03109
19 Productos lácteos	0,00000	0,00000	27,28512	6,82128
20 Arroz procesado	0,00000	0,00000	13,04305	3,26076
21 Azúcar	0,00000	0,00000	3,93012	0,98253
22 Otros productos alimenticios	15,16921	15,16921	15,16921	3,79230
23 Bebidas y tabaco	21,15450	21,15450	21,15450	5,28863
24 Industria Liviana	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000
25 Industria Básica	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000
26 Vehículos de motor y partes	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000
27 Otro equipo de transporte	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000
28 Equipo electrónico	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000
29 Otra maquinaria y equipo	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000
30 Otras manufacturas	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000
31 Servicios	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000
Total	0,22103	0,22103	0,94219	0,23555

Fuente: Modelo de Equilibrio General Multipaís Fedesarrollo

IX. Comentarios finales

El Tratado de Libre Comercio del Grupo de los Tres (TLC-G3), firmado por los gobiernos de Colombia, México y Venezuela en junio de 1994, llevará a estos países a constituir una zona de libre comercio en el año 2004 con algunas excepciones, las cuales se concentran especialmente en los sectores agrícola y automotor. En el tema de bienes, el TLC-G3 aplica sólo para la relación comercial de México con Colombia y Venezuela pues estos dos últimos países rigen su comercio por el Acuerdo de Cartagena.

El Tratado ha estado vigente por siete años, durante los cuales los países socios han experimentado fuertes altibajos en el campo macroeconómico que los han llevado a pasar, en diferentes momentos y con distinta intensidad, por crisis de tipo financiero, recesión y desequilibrio de sus finanzas públicas. Este panorama ha sido compensado con una etapa de altos precios del petróleo, factor especialmente positivo para los tres países en su condición de exportadores de crudo. Como es de esperar, el desempeño macroeconómico ha tenido efectos en la relación comercial de los socios del G-3, especialmente por la vía cambiaria.

Las principales razones que motivaron la suscripción de un acuerdo comercial con México siguen estando vigentes. El tamaño y el nivel de ingreso per cápita del mercado

mexicano lo hacen atractivo para las exportaciones colombianas. No obstante, cuando se analiza la evolución del comercio en el período de vigencia del acuerdo se observa un mayor dinamismo de las ventas mexicanas a Colombia que de las exportaciones colombianas y venezolanas a México. En el caso de Colombia, parte de este resultado puede explicarse por la sobrevaluación que la moneda colombiana registró hasta 1998. De hecho, a partir de ese año se ha registrado una reducción paulatina del déficit comercial con México pues el saldo de la balanza comercial pasó de 503 millones de dólares en 1998 a 225 millones de dólares en 2000.

México sigue teniendo una baja participación en el comercio colombiano. En efecto, desde que entró en vigencia el acuerdo la participación promedio de ese país en las exportaciones colombianas ha sido 1.2% y 3.9% en las importaciones. Adicionalmente, el comercio de productos agrícolas entre los dos países es mínimo para Colombia pues en promedio representa 6% tanto de las exportaciones como de las importaciones que se realizan con ese país. Esta cifra es baja si se tiene en cuenta que del total exportado por el país, sin considerar café, las exportaciones agrícolas representaron en el período 1995-2000 en promedio 18%, mientras las importaciones agrícolas correspondieron aproximadamente a 13% de las importaciones totales.

Para el caso del comercio mexicano la situación no es diferente. Colombia representa 0.3% de las exportaciones mexicanas y 0.2% de las importaciones. Por su parte, las exportaciones agrícolas representan 6.2% de las exportaciones que México hace a Colombia y 5% de las importaciones. No obstante esta composición sectorial del comercio entre los dos países es muy similar a la que México registra para su comercio total, pues tanto las exportaciones como las importaciones de productos agrícolas participan aproximadamente con 6% de los respectivos totales del comercio mexicano, lo cual indica en el caso mexicano una mayor diversificación de productos agrícolas tanto exportados como importados que la que registra Colombia.

El poco dinamismo que muestra el intercambio de bienes agrícolas entre los dos países se explica por diversos factores entre los que pueden mencionarse: la estructura productiva de las dos economías, en particular, la poca complementariedad de sus sectores agrícolas que, por el contrario, compiten en la mayor parte de la oferta productiva agrícola; la política agrícola, incluida la política comercial para el sector, que genera distorsiones en los mercados a través de factores como los subsidios al productor en México y de los mecanismos de estabilización de precios que se utilizan en Colombia, denominados franjas de precios, lo cual dificulta que los países puedan eliminar las barreras arancelarias para buena parte de los productos agrícolas; y el poco aprovechamiento de las preferencias derivadas del Acuerdo, pues buena parte de los productos del ámbito agropecuario que registran corrientes de comercio entre los dos países se encuentran exceptuados del programa de desgravación, aspecto que puede ser explicado por altos costos de transporte y por la existencia de barreras de tipo no arancelario como normas técnicas y fito y zoo sanitarias.

En cuanto a las características del sector agrícola, de acuerdo con cifras de la FAO, Colombia sólo tiene una mayor capacidad de producción frente a México en arroz, cebolla seca, papa, cacao, café, palma aceitera, yuca y plátano. Con excepción de arroz y papa, en este grupo de productos Colombia también registra un mejor indicador de rendimiento, medido como toneladas por hectárea, frente a México. También hay indicadores superiores de rendimiento en Colombia en soya, zanahoria, frijol, banano, aguacate y mango aunque la capacidad de producción es inferior respecto a la mexicana. Cabe mencionar que hay varios productos en los que Colombia presentaba mejores indicadores de rendimiento respecto a México en la primera mitad de los noventa, situación que se revirtió en la segunda mitad de la década. Entre estos productos pueden mencionarse pimientos, tomate, papaya, piña, uvas y naranja.

Con respecto a la política agrícola y comercial, buena parte de los efectos de la apertura unilateral y de los acuerdos comerciales suscritos durante la década de los noventa se han materializado tanto en Colombia como en sus otros socios comerciales del Grupo de los Tres, lo que ha llevado a la consolidación de las directrices que se esbozaron en este campo a comienzos de los noventa. Tanto la orientación de la política como la evolución de los acuerdos comerciales han dado lugar a profundos cambios estructurales al interior del sector en los tres países. En particular, en el caso de México el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) ha tenido importantes efectos sobre el sector agrícola y agroindustrial mexicano. Para Colombia, la definición y consolidación de una política agrícola común andina también ha generado en este sector un cierto proceso de especialización al interior de la Comunidad Andina que podría ser catalogado de desviación de comercio, aunque este punto supera el ámbito de análisis de este trabajo.

En cuanto al perfil comercial de Colombia y México por sectores del ámbito agrícola, se tiene que para el comercio total México arroja los mejores indicadores de balanza comercial relativa y los mayores niveles de exportaciones en legumbres y hortalizas, bebidas y líquidos alcohólicos, frutas y café. Este perfil es casi idéntico al que arrojan los mismos indicadores para el comercio de ese país con Estados Unidos, su principal socio comercial. Colombia, por su parte, registra una balanza comercial relativa positiva y los mayores niveles de exportaciones en café, flores, frutas y azúcar y productos de confitería.

En el comercio entre Colombia y México de productos agrícolas, México presenta una buena posición competitiva y los mayores niveles de exportaciones en legumbres y hortalizas, cereales, preparaciones de legumbres, preparaciones a base de cereales, bebidas y líquidos alcohólicos, y azúcares y artículos de confitería. Colombia sólo arroja buenos indicadores de balanza comercial relativa en grasas y aceites, semillas y frutos oleaginosos y flores pero, con excepción de aceites, con montos de exportación muy bajos.

Igualmente, si el enfoque que se adopta para el análisis es el de cadenas productivas, se confirma que Colombia tiene una ventaja competitiva evidente principalmente en las cadenas de azúcar refinada, aceites vegetales y animales, confites, chocolates y papa. En el caso de frutas y hortalizas, Colombia muestra una aparente ventaja competitiva que desaparece si se excluyen las exportaciones de banano del análisis.

Para el caso de los productos industriales, los resultados muestran que Colombia tiene competitividad relativa superior a la de México en casi todos los sectores agroindustriales, excepto en conservación de frutas y vegetales. Sin embargo, esa competitividad no se mantiene cuando se mira simultáneamente el comportamiento de la *balanza comercial relativa*, pues Colombia sólo mantiene una competitividad positiva en conservación y procesamiento de pescados y crustáceos, refinería de azúcar y cacao, chocolate y dulces.

Si bien, no puede decirse que Colombia y México tienen una gran similitud en el patrón de exportaciones de sus sectores agrícolas, los datos muestran que los sectores que más se asemejan en la estructura de exportación de los dos países son derivados de cereales, confites, azúcar, oleaginosas, frutas excepto banano y legumbres secas.

La evolución del comercio entre Colombia y México de productos del ámbito agrícola es muy pobre, especialmente si se tiene en cuenta que los dos países suscribieron un acuerdo de libre comercio. El programa de desgravación se encuentra bastante avanzado, en el caso de Colombia el arancel nominal promedio ponderado por comercio para el ámbito agrícola frente a México es 6.6% mientras que frente al mundo es 13%. No obstante, debe tenerse en cuenta que, por una parte, la mayoría de los productos a través de los cuales se generan las corrientes de comercio están exceptuados del programa de desgravación y, si acaso, reciben la preferencia arancelaria regional (PAR), que representa un 12% de descuento para el acceso a Colombia y un 28% para el acceso a México. Este es un resultado que virtualmente se buscó desde que se realizó la negociación del Tratado pues como lo definió el Ministerio de Agricultura en su momento, dado el nivel de ayudas internas a la producción agrícola mexicana y la sensibilidad particular de ciertos sectores agrícolas en Colombia, se trató de que el programa de desgravación le diera acceso a la oferta exportable colombiana sin poner en peligro los sectores más sensibles del agro nacional.

Por otra parte, hay una serie de temas que superan el tema de la desgravación arancelaria y afectan la relación comercial de los países, en algunos de los cuales el Tratado cuenta con herramientas para generar un mejor entorno. De acuerdo con información del Ministerio de Comercio Exterior, empresarios de todos los sectores productivos han manifestado que entre los principales obstáculos para aprovechar el acuerdo se destacan: el no reconocimiento mutuo de la certificación del cumplimiento de normas técnicas y sanitarias por parte de las entidades responsables de los gobiernos de México y Colombia, lo cual hace que los bienes tengan que someterse a la misma evaluación en el país de origen y en el de destino; las demoras en los procesos de inspección aduanera, así como los daños

ocasionados a las mercancías por controles antidrogas, en particular de las exportaciones colombianas que van por vía marítima a México; la falta de barcos con las frecuencias necesarias entre los puertos mexicanos y colombianos, probablemente debido a los bajos volúmenes de carga lo cual redundaría en altos costos y se agrava por la falta de contenedores apropiados para los escasos navíos que hacen esta ruta.

En el caso específico del sector agrícola, en 1998 la Comisión administradora del Tratado recomendó la creación del grupo de trabajo sobre productos agropecuarios, de acuerdo con el numeral 4 del artículo 14-17, para que realice el intercambio de las normativas de los respectivos sistemas nacionales de normalización, metrología y certificación, el reconocimiento de los entes certificadores de cada país y facilite el proceso a través del cual las Partes harán compatibles sus medidas de normalización y metrología. No obstante, hasta la fecha no se ha realizado la primera reunión de ese grupo de trabajo. Adicionalmente, existe un Comité a quien le corresponde facilitar y propiciar consultas sobre asuntos fito y zoonosanitarios, y mejorar las condiciones fito y zoonosanitarias en el territorio de las Partes, entre otros. Este Comité se reunió en tres ocasiones entre 1997 y 1997 para discutir temas como la armonización de normas fito y zoonosanitarias entre los países del G-3, la cooperación en análisis de riesgos, la definición de las enfermedades exóticas entre los tres países, las enfermedades o plagas bajo control obligatorio dentro de cada país, y la inspección y convalidación de los sistemas de inspección. El desarrollo de la agenda de este Comité es central, especialmente para cualquier aceleración del programa de desgravación que podría ser muy costosa si el acceso efectivo al mercado mexicano se restringe por la vía de este tipo de barreras.

Este trabajo muestra que para Colombia las condiciones del ámbito agrícola frente a México no han cambiado sustancialmente respecto al momento cuando se negoció el TLC-G3, excepto para algunos productos del sector agroindustrial, en particular azúcar y aceite de palma. En el caso del azúcar, ya no hay un interés tan marcado de Colombia por acceder a ese mercado en azúcar crudo y en caso del aceite de palma se ha empezado a incursionar en ese mercado compitiendo con tratamientos arancelarios más favorables para otros países. Dado lo avanzado del programa de desgravación, una profundización de éste sólo se justificaría si busca eliminar las excepciones. No obstante, la baja capacidad de producción de Colombia en la mayor parte de bienes agrícolas y la reducida inversión que se registra en este sector no justifican que se adopte éste como un principio general pues el incremento de las exportaciones de este tipo de productos a México no sería importante, máxime cuando buena parte de nuestra oferta exportable compite con su producción doméstica y estaría sometida a estrictos estándares sanitarios por la integración que se ha dado entre México y Estados Unidos.

Adicionalmente, los productos en que se realice la profundización de la desgravación en México deben justificar el acceso que se deberá otorgar en reciprocidad a productos mexicanos en Colombia, especialmente si los productos de interés de Colombia se concentran principalmente en la agroindustria, mientras por el perfil exportador de México sus intereses están en productos agrícolas como hortalizas y frutas.

Sin embargo, lo anterior no obsta para tratar de mejorar las condiciones de acceso de algunos productos que están exceptuados del programa de desgravación y están sometidos a sobretaranceles que se generan por las franjas de precios en Colombia o por la imposición de aranceles específicos en México, y que además se ven afectados por un mejor acceso de otros países con los que México ha suscrito acuerdos comerciales como Estados Unidos, Canadá, Bolivia, Chile y los países centroamericanos. En particular, se trata de productos que ya han ingresado al mercado mexicano pero no están disfrutando de un trato preferencial y en los cuales Colombia tiene buenas posibilidades competitivas, como los aceites, que ya están entrando al mercado mexicano pero con una preferencia de 12%, aplicada por la PAR de ALADI, y los derivados del azúcar y del cacao estos últimos actualmente están sometidos a aranceles específicos en México. Nuevamente, para lograr un acceso efectivo sería necesario un trabajo fuerte en el tema de barreras no arancelarias, específicamente normas técnicas y sanitarias.

Las simulaciones del MEG muestran que el efecto agregado de una profundización de la desgravación con México en el comercio total de Colombia es marginal, dada la baja participación que este país tiene tanto en las exportaciones como en las importaciones colombianas. Obviamente al analizar los flujos comerciales bilaterales hay un efecto de mayor magnitud, pero los resultados de las simulaciones muestran que es de mayor magnitud el crecimiento de las exportaciones de la mayoría de los sectores del ámbito agrícola que el de las importaciones.

Finalmente, la posibilidad de que se consolide un acuerdo comercial que integre a todos los países del hemisferio en un Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) parece cada vez más cercana, si bien hay factores como la discusión del tema agrícola en el ámbito multilateral y la grave crisis económica de algunos países de la región, que podrían frenar la dinámica del proceso. El ALCA genera muchas inquietudes sobre la pérdida de preferencias relativas que muchos países han logrado a través de la suscripción de numerosos acuerdos de integración subregionales. No obstante, estas preferencias prevalecerán por un tiempo hasta que las acordadas en el ALCA las sustituyan, con lo cual Colombia mantendrá por un período adicional un acceso preferencial en el mercado mexicano que debería tratar de aprovechar al máximo buscando algunas mejoras al acceso de nuestros productos de interés los cuales forman parte de cadenas productivas prioritarias para la estrategia de competitividad que ha diseñado el gobierno.

BIBLIOGRAFÍA

Balcázar, A. (1998) Del proteccionismo a la apertura ¿El camino a la modernización agropecuaria?, IICA-TM Editores.

Ballesteros, O. (1998) "La nueva política de comercialización agropecuaria y la liquidación del IDEMA", Revista Planeación y Desarrollo, Vol. XXIX, N° 2, Departamento Nacional de Planeación.

Caro, J. y van Kesteren, T. (1998) Integración hemisférica de la agricultura en los países andinos, IICA Centro Regional Andino, Lima, Perú.

Cardona, D. (1994) "¿Qué es finalmente el Grupo de los Tres?" en Colombia Internacional, Ene - Mar, 1994, Centro de Estudios Internacionales, Universidad de los Andes.

Casco, A. y Rosenzweig, A. (2000) La política sectorial agropecuaria en México: Balance de una década. IICA AC/México.

Coles, J. (1999) "La agroindustria en Venezuela: Tendencias y retos estratégicos", Debates IESA, Vol 4, N°3, enero-marzo.

Cladei-Fescol (1992) Colombia y la integración americana, Tercer Mundo Editores.

Fescol (1992) El Grupo de los Tres, Tercer Mundo Editores.

_____ y Fedesarrollo (1994) " El G-3: oportunidades y riesgos de la integración", en Debates de Coyuntura Económica, Fedesarrollo.

Gaceta del Congreso República de Colombia N° 116 del 10 de agosto de 1994

_____ López-Córdova, J.E. (2001) NAFTA and the Mexican Economy: Analytical Issues and Lessons for the FTAA, BID-INTAL-ITD-STD, Occasional Paper 9.

Machado, C. (2002) " La ley de mercadeo agropecuario y la iniciativa privada", VenEconomía Mensual, Vol. 19 N° 6, marzo.

_____ (2001) "Reflexiones sobre la nueva Ley de Tierras", VenEconomía Mensual, Vol. 19 N° 3, diciembre.

_____ (1999) "Globalización, reforma y apertura: La nueva configuración de un nuevo entorno para el negocio agrícola", Debates IESA, Vol 4, N°3, enero-marzo.

Mamingi, N. (1996) "How prices and macroeconomic policies affect agricultural supply and the environment", Policy Research Working Paper N° 1645, World Bank.

Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural (2002), Informe al Congreso 1998-2002, Colombia.

Ministerio de la Producción y el Comercio (2000), Plan Nacional de Desarrollo Agrícola y de la Alimentación 2000-2006: Resumen Ejecutivo, Venezuela.

OECD (2001) Agricultural policies in OECD countries: Monitoring and evaluation.

Ocampo, J.A. y Perry, S. (1995) El giro de la política agropecuaria, TM Editores, Fonade, DNP

Perry, S. (1997) "Estrategia y Agenda para las Negociaciones Agrícolas Internacionales", Revista Economía Abierta, Ministerio de Comercio Exterior.

Reina, M. y Zuluaga, S. (1994) " El Acuerdo del Grupo de los Tres" en Colombia Internacional, Oct - Dic, 1994, Centro de Estudios Internacionales, Universidad de los Andes.

SAGAR y SECOFI (2000) El TLCAN en el sector agroalimentario mexicano a seis años de su entrada en vigor, México.

Secretaría de Agricultura y Desarrollo Rural (2002) Programa Sectorial de Desarrollo Rural Integral 2001-2006, México.

Secretaría de la Comunidad Andina (2000) Políticas agrícolas y el apoyo a la agricultura en los países de la Comunidad Andina 1998-1999, documento, septiembre.

Serbin, A. y Cardona, D. (1993) El Grupo de los Tres: asimetrías y convergencias, Tipografía Principios, Caracas.

Yunez-Naude, A. (2002) "The Dismantling of CONASUPO, a Mexican State Trader in Agriculture", por publicar en The World Economy.

Zuluaga, S. y Lozano, O. (2001). "El Grupo de los Tres: las negociaciones comerciales entre Colombia, México y Venezuela" en Las Américas sin Barreras: Negociaciones Comerciales de Acceso a Mercados en los Noventa, Estevadeórdal A. y Roberts C., Banco Interamericano de Desarrollo, Washington.

Anexo 1

Principales características del Acuerdo en el tema de Acceso a Mercados de Bienes

MEDIDAS ARANCELARIAS	
1. PROGRAMA DE DESGRAVACION	
1.1 Cobertura	<p>Universo arancelario, excepto los siguientes bienes:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Agrícolas; bienes sometidos a franjas de precios en Colombia y Venezuela; bienes sometidos a programas de subsidios (PROCAMPO) en México y bienes considerados sensibles por los tres países. - Sector automotor: camiones y tractocamiones de más de 15 ton. de PBV entrarán al programa de desgravación en 1997; el resto de vehículos y autopartes que conforman el ámbito automotor sólo entrarán al programa de desgravación una vez se definan las condiciones de intercambio compensado. - Poliestireno - Textiles y confecciones quedan exceptuados del programa de desgravación entre Venezuela y México, con compromiso de revisión.
1.2 Plazo	<p>Programa general de desgravación a 10 años: inicia el 1° de enero de 1995 y culmina en julio del año 2004</p> <p>Excepto para: jabón (12 años); camiones y tractocamiones de más de 15 ton. de PBV (10 años con dos de gracia); resto de ámbito automotor (12 años, que se cumplen en el año 2006 por lo tanto en cualquier momento en que se les asigne un programa de desgravación se debe tener en cuenta que deberán estar desgravados en ese año, a menos que las Partes acuerden lo contrario).</p>
1.3 Nóminas	<ul style="list-style-type: none"> - Inmediata: entre Colombia y México para los bienes del AAP que pertenecieran a la nómina inmediata en la negociación previa a la Declaración de Puerto España. Nómina recíproca. - General: 10 años - 12 años: ámbito automotor sujeto a negociación de intercambio compensado. Al inicio del acuerdo estos bienes están excluidos del programa de liberación. Jabón. - 15 años: bienes agrícolas incluidos en el acuerdo en materia de comercio de azúcar entre los tres países (Bienes de Incorporación Temporal) - Excepciones: bienes agrícolas en franjas de precios, sometidos a subsidios así como los considerados sensibles. Poliestireno. Textiles y confecciones entre Venezuela y México.
2. ARANCEL DE PARTIDA	
	<p>México: Nivel arancelario de diciembre de 1992 con los ajustes acordados por los tres países, descontada la PAR (28%). En el caso de los bienes exceptuados la PAR se reconoce para los que la tuvieron antes de la suscripción del Acuerdo.</p> <p>Colombia y Venezuela: proyecto de AEC de noviembre de 1993 con los ajustes acordados por los tres países, descontada la PAR (12%). En el caso de los bienes exceptuados la PAR se reconoce para los que la tuvieron antes de la suscripción del Acuerdo.</p> <p>Los bienes no producidos de Colombia y Venezuela con tarifa arancelaria de 5% se mantienen en ese nivel (descontada la PAR) hasta el año 5° y a partir de ese año inician el programa de desgravación para llegar a 0% en el año 10.</p>

Anexo 1 (Continuación)

2.1 Preferencias en el marco de la ALADI	Las preferencias en el marco de la ALADI quedan sin vigencia a partir del inicio de este Acuerdo. La PAR se incluye en el arancel de partida. Las preferencias de los AAP se extienden (el ámbito de productos es el resultado de sumar las listas de los dos países otorgantes, con lo cual cada país otorga preferencia sobre su lista y adopta también la del otro país). Entre Colombia y México se acelera la desgravación para la mayor parte de productos del AAP. Entre Venezuela y México, el programa de desgravación de estos productos se inicia desde la preferencia. Se eliminan los cupos o contingentes previstos en los AAP.
MEDIDAS NO ARANCELARIAS	
	Se prohíbe las restricciones o prohibiciones a la importación. Para los países que tienen tasa por servicios aduaneros se establece su desmonte en cinco años y medio. Colombia puede usar precios mínimos por ese mismo lapso de tiempo.
NORMAS DE ORIGEN	
	Se acordó un principio general de contenido regional del 50% que se incrementa a 55% a partir del año 6°. Se acordaron porcentajes específicos para algunos sectores y en otros se utiliza el concepto de cambio de clasificación. Para textiles y confecciones se establecieron unos montos de exportación para que productos colombianos ingresen a México con una norma de origen más flexible.

Fuente: Zuluaga y Lozano (2001)

ANEXO 2
Producción, superficie y rendimiento de los principales productos agrícolas

Productos	Producción promedio (Miles de Toneladas)						Superficie promedio (Miles de Ha)						Rendimiento (Ton/Ha)					
	1990-1995			1996-2001			1990-1995			1996-2001			1990-1995			1996-2001		
	Colombia	México	Venezuela	Colombia	México	Venezuela	Colombia	México	Venezuela	Colombia	México	Venezuela	Colombia	México	Venezuela	Colombia	México	Venezuela
CULTIVOS TRANSITORIOS																		
Cereales																		
Aroz	1,763	361	634	1,995	419	727	430	84	154	427	86	153	4,1	4,3	4,1	4,7	4,8	4,8
Avena		73			78				50			57		1,5			1,4	
Cebada	72	493		17	523		37	239		9	271		1,9	2,1		2,0	1,9	
Maíz	1,142	16,755	1,020	1,032	18,092	1,188	747	7,525	417	558	7,465	398	1,5	2,2	2,4	1,9	2,4	3,0
Sorgo	684	4,349	488	267	6,212	447	229	1,346	221	83	1,999	186	3,0	3,2	2,2	3,2	3,1	2,4
Trigo	52	3,802	0	47	3,343	1	47	934	1	22	732	1	1,9	4,1	0,4	2,2	4,6	0,4
Oleaginosas																		
Ajonjolí	7	29	26	5	36	30	11	53	54	8	63	45	0,6	0,5	0,5	0,7	0,6	0,7
Girasol	1	1	39	0	1	6	1	1	43	0	1	6	1,4	1,0	0,9		0,9	1,0
Soya	140	517	4	59	127	6	70	268	146	28	82	3	2,0	1,9	0,0	2,1	1,6	2,5
Cártamo		88			171			93			115			0,9			1,5	
Hortalizas																		
Ajo		50	7		66	11		7	1		8	2		7,4	5,5		8,1	6,7
Alcachofa		1			5			0			0			7,8			12,5	
Berenjena	2	31	4	2	53	4	0	1	0	0	2	0	15,1	35,8	12,0	16,4	30,0	11,8
Calabaza	34	328		35	446		3	34		3	32		11,3	9,5		11,0	14,1	
Cebolla seca	319	75	71	604	98	162	14	6	4	19	8	7	22,9	11,8	17,9	42,8	12,4	24,4
Cebolla y chaitescos		708			927			38			41			18,6			22,6	
Coles	259	195	39	283	212	59	30	6	2	45	6	2	8,6	33,7	25,4	6,2	34,2	28,2
Coliflor	10	201	5	7	207	5	1	18	0	0	17	0	14,0	11,4	11,7	17,3	12,1	16,7
Espárrago	0	37		1	44			10		1	12			3,8		2,0	3,6	
Lechuga	9	145	14	16	183	22	1	7	1	1	9	1	13,4	20,3	16,7	14,2	19,9	19,1
Pepinos	5	274	9	5	404	16	0	15	1	0	17	1	17,5	18,7	11,7	17,8	24,3	13,7
Chiles (Pimientos)	10	604	39	16	1,601	73	1	83	3	1	133	6	13,8	9,7	12,2	11,3	12,0	12,9
Pimentón		54			57			39			36			1,4			1,6	
Tomate	325	2,008	219	329	2,270	222	15	103	12	16	86	11	21,5	19,6	18,0	20,9	26,4	19,3
Zanahoria	152	218	65	194	324	200	6	9	3	6	14	7	27,1	25,3	19,3	31,9	23,5	28,2
Leguminosas secas																		
Frijol	130	1,218	39	128	1,103	32	145	1,897	61	126	1,791	43	0,9	0,6	0,6	1,0	0,6	0,7
Garbanzos	8	163		0	209		20	111			132		0,4	1,5			1,6	
Guisantes Secos		2	1		3	0		3	2		3	0		0,8	0,5		1,0	0,7
Guisantes Verdes		40			48			10			11			4,1			4,5	
Lenteja	5	12		1	8		15	11		4	9		0,4	1,0		0,3	0,9	
Fibras vegetales																		
Algodón sin desmotar	262	374	59	122	506	30	160	166	48	61	178	31	1,6	2,2	1,2	2,0	2,8	1,0
Tubérculos																		
Papa	2,535	1,213	232	2,653	1,432	325	168	70	15	171	65	19	15,7	17,3	15,7	16,4	22,0	17,2
CULTIVOS PERMANENTES																		
Banano	1,678	2,084	1,146	1,549	1,829	1,041	50	75	56	46	71	52	33,5	27,8	20,4	33,5	25,8	20,1
Cacao	56	46	17	49	40	18	120	78	65	101	86	62	0,5	0,6	0,3	0,5	0,5	0,3
Café Verde	880	353	69	637	330	68	994	680	253	899	716	267	0,9	0,5	0,3	0,7	0,5	0,3
Caña de Azúcar	29,702	41,337	6,791	33,906	47,306	7,666	350	566	111	390	628	123	84,8	73,0	61,4	86,9	75,3	62,5
Oleaginosas																		
Palma cocotera	1,864	27	94	2,239	58	314	105	2	9	127	6	27	15,8	13,8	10,6	17,6	9,3	11,6
Tubérculos																		
Yuca	1,789	2	319	1,805	13	470	187	0	37	186	1	42	9,6	8,2	8,7	9,7	11,7	11,1
Frutales																		
Total Frutas	6,019	10,908	2,713	6,522	13,176	2,909	522	900	210	575	1,075	210	11,5	12,1	12,9	11,3	12,3	13,8
Aguscaje	75	748	48	123	861	45	8	85	11	11	91	11	9,6	8,8	4,3	10,9	9,5	4,2
Albaricoques		3			2			1			0			5,5			5,0	
Duraznos y Nectarinas		142	9		133	9		39	3		39	2		3,6	3,5		3,4	3,5
Ciuelas		72			76			14			15			5,2			5,0	
Fresa	13	99	4	17	124	4	1	6	0	1	6	0	13,9	16,3	30,8	23,9	19,1	30,3
Mango	84	1,147	135	115	1,448	135	7	121	9	10	150	9	12,1	9,5	15,7	11,7	9,6	15,1
Manzana		503			445			61			60			8,3			7,4	
Melones	8	468	42	10	512	96	1	37	4	1	30	8	9,9	13,0	10,1	10,8	16,8	11,7
Membrillos		9			7			1			1			8,2			6,4	
Papaya	62	385	43	89	587	94	2	14	3	3	18	6	29,1	26,5	12,5	25,7	32,2	15,8
Patilla	52	433	160	46	811	235	4	32	10	4	39	15	12,1	13,5	16,2	10,7	20,9	15,8
Pera		35			34			5			5			6,9			6,9	
Piño	363	290	117	308	455	233	7	7	6	7	11	12	53,3	41,8	18,3	42,5	42,4	18,9
Plátano	2,653		538	2,689		599	378		65	386		63	7,0		8,3	7,0		9,4
Uvas	18	493	12	14	439	12	1	44	1	1	39	1	13,0	11,3	13,8	11,6	11,1	13,6
Total cítricos	292	3,927	554	363	5,519	576	15	330	45	30	450	39	20,0	11,9	12,3	11,9	12,3	14,8
Grapefruit y Pomelos		120	9		220	9		8	1		11	1		15,8	10,9		20,4	10,2
Naranja	292	2,801	470	363	3,746	486	15	225	38	30	314	32	20,0	12,5	12,2	11,9	11,9	15,1
Limonos y Limas		808	15		1,337	14		81	1		111	1		10,0	10,4		12,1	10,9
Tangelo, mandarina		171	61		294	67		14	5		23	5		12,1	13,5		13,0	14,3

Fuente: Elaborado con base en FAOSTAT

ANEXO 3
Producción y rendimiento de principales productos pecuarios

Producto	Producción promedio (Miles de Toneladas)						Rendimiento					
	1990-1995			1996-2001			1990-1995			1996-2001		
	Colombia	México	Venezuela	Colombia	México	Venezuela	Colombia	México	Venezuela	Colombia	México	Venezuela
Carne de vaca y ternero 1/	665	1.264	357	744	1.381	379	1.934	2.087	2.075	1.982	2.129	2.150
Carne de pollo 2/	431	993	366	498	1.627	508	15.602	16.081	16.926	14.925	16.904	15.422
Carne de cerdo 1/	134	834	120	97	996	114	689	650	599	650	777	601
Leche de vaca, entera y fresca 1/	4.508	7.298	1.513	5.567	8.277	1.415	9.957	11.168	12.537	10.005	13.018	12.974

Fuente: Elaborado con base en FAOSTAT

1/ Rendimiento en Hectogramo/Animal

2/ Rendimiento en Gramo/Animal

Anexo 4

Estimaciones de la respuesta de la oferta de algunos productos agrícolas a cambios en precios

I. Consideraciones generales

El desempeño de la oferta agrícola está determinado por dos factores: los recursos disponibles y los precios, los cuales están relacionados íntimamente con la rentabilidad relativa de los distintos cultivos. En este sentido, los precios y las tasas de cambio son dos variables fundamentales para definir el ritmo de crecimiento de la agricultura.¹

La liberalización comercial, por definición, induce un cambio en los precios. En la medida en que el nivel de protección arancelaria se reduzca y también disminuya la intervención del gobierno en el mercado, habrá una presión a la baja en los precios domésticos lo cual tiene un efecto directo sobre las decisiones de los productores y por ende sobre la oferta agrícola.

Sin embargo, el análisis de la respuesta de la oferta a cambios en los precios es limitado si no tiene en cuenta el efecto sobre los precios relativos con la consecuente sustitución de bienes tanto en la producción como en el consumo. Así mismo, un análisis de la oferta agrícola centrada en el comportamiento de los términos de intercambio descuida factores de importancia, como lo son la disponibilidad de los recursos y el contexto económico en general. Para abordar este problema al analizar el impacto en Colombia de una profundización del programa de desgravación arancelaria del Tratado de Libre Comercio del Grupo de los Tres (TLC-G3), en este estudio se plantea el uso de un Modelo de Equilibrio General Computable (MEGC) que permite tener una aproximación técnica a los efectos sobre los mercados (precios y cantidades) y sobre las principales variables macroeconómicas.

No obstante, dado el nivel de agregación que el MEGC debe usar para poder operar, a solicitud del contratante se intentó realizar un análisis a nivel de producto que permita contar con un estimativo de la respuesta de la oferta a los cambios en precios. Este análisis se llevó a cabo mediante la estimación de elasticidades de oferta para un grupo de 16 de productos y los resultados de esta estimación se presentan en este documento.

Antes de presentar los resultados de las estimaciones vale la pena mencionar las limitaciones de este tipo de ejercicios. En primer lugar, como se mencionó, la estimación de elasticidades mediante una función de oferta es un análisis de equilibrio parcial, por lo cual no es apropiado para medir impactos de largo plazo.²

¹ Sobre este punto en particular, véase Mamingi (1996).

² Como se mencionó, si el análisis se hace en equilibrio parcial implica que se deja de capturar el hecho de que en el largo plazo la dinámica de la oferta agrícola depende altamente de la habilidad del sector de atraer factores de producción adicionales de otros sectores. Este es un efecto que sólo puede ser capturado en el marco de equilibrio general. Schiff y Montenegro (1997) también privilegian el uso de modelos de equilibrio general sobre las series de tiempo, para estimar las respuestas de la oferta.

En segundo lugar, la estimación de las elasticidades es muy sensible al método que se utilice. Thiele (2000) evalúa las diferentes aproximaciones que están disponibles para analizar la oferta agrícola en países en vías de desarrollo y encuentra debilidades en el método Nerlove, el cual se explica más adelante, así como en los ejercicios de cointegración, en las regresiones entre países y aún en los modelos de equilibrio general por la gran cantidad de información que estos últimos requieren, la cual a veces es imposible obtener.³

Este autor concluye que las limitaciones presentes en los distintos métodos de estimación no permiten llegar a un consenso en el tamaño de la elasticidad precio de la oferta agrícola. Conclusión que en el caso colombiano fue señalada en su momento por la Misión de Estudios del Sector Agropecuario en 1990, en el capítulo sobre la oferta agrícola.⁴ La influencia de diversos factores, además de los precios, explica por qué distintas estimaciones producen diferentes niveles de elasticidades, aunque hay algunas características que comparten todos los resultados, como se verá a continuación.

Las estimaciones de la respuesta de la oferta agrícola pueden realizarse para el agregado, por tipos de productos o para productos específicos. La evidencia empírica muestra, por una parte, que los productores responden a cambios en los precios y que esta relación es positiva. Por otra parte, estimaciones de oferta en varios países muestran que la elasticidad de corto plazo es inferior a uno, consistente con el hecho de que la respuesta de la oferta a cambios en los precios es pequeña en el corto plazo, es decir que la oferta es inelástica a cambios en los precios, pues la producción sólo puede incrementarse si se dedican más recursos a la agricultura o si se introduce un cambio técnico. En contraste, en la medida en que estos dos últimos factores pueden modificarse en el largo plazo, se espera que la respuesta de la oferta a cambios en los precios en el largo plazo sea más alta que la de corto plazo (es decir, que la oferta sea elástica a cambios en precios) y, en algunos casos, superior a uno.⁵

³ Según, Thiele y Reiner (2000), el método Nerlove no es apropiado para estimar elasticidades de largo plazo pues tiene restricciones para manejar la dinámica de la oferta. El análisis con series de tiempo tiende a sufrir de la Crítica de Lucas, y arroja estimadores sesgados hacia abajo. El análisis de cointegración tampoco permite ver movimientos de factores entre los sectores agrícolas y la regresión entre países tiene el problema de que no se pueden tener en cuenta características no observadas por lo cual arroja estimadores sesgados hacia arriba.

⁴ Véase, Ministerio de Agricultura y Departamento Nacional de Planeación (1990). En el capítulo IV, al estimar las elasticidades de oferta se señala que las diferencias con estimaciones previas se pueden explicar por diversos factores tales como el periodo bajo consideración, los precios relativos que se utilicen, y las fuentes de información.

⁵ Sin embargo, tal y como lo señalan McKay *et al.* (1999) al comparar las elasticidades de oferta de corto y largo plazo obtenidas en distintos estudios para Estados Unidos, el Reino Unido, Australia, Argentina, India y los países del Africa Sub-Sahariana, los resultados para el largo plazo sólo son ligeramente más altos para la mayoría de los países, con excepción de Estados Unidos. Este resultado puede evidenciar falta de inversión en la agricultura y el predominio de políticas con un sesgo en contra de este sector. No obstante, estos autores también señalan que la baja respuesta de la oferta a cambios en precios puede deberse al modelo y las técnicas de estimación usadas. Usando diversas técnicas econométricas, estos autores encuentran para el caso de Tanzania que la respuesta de la oferta agrícola a la liberalización de los

$$X_t = a\delta + b\delta P_{x,t-1} + (1-\delta)X_{t-1} \quad (3)$$

donde

δ ($0 < \delta < 1$) es la expectativa del precio, b es la elasticidad de largo plazo de X con respecto a P_x y $b\delta$ es la elasticidad de corto plazo.

El Modelo Nerlove, al igual que el Griliches, utilizan el método de Mínimos Cuadrados Ordinarios (MCO), para estimar la respuesta dinámica de la oferta agrícola a un cambio exógeno en los precios. Esto significa que la respuesta de la oferta agrícola está basada en el supuesto de que los datos con los que se trabaja son estacionarios. La mayoría de las variables económicas son no estacionarias. Para asegurar la estacionariedad, las ecuaciones pueden ser reformuladas en términos de diferencias.

Como ya se mencionó, las principales críticas que se le hacen al modelo Nerlove tienen que ver con el hecho de que no tiene una técnica adecuada para diferenciar las elasticidades estimadas para el corto plazo de las elasticidades estimadas para el largo plazo, además de que el uso de MCO puede producir resultados espúreos. La crítica concreta que recibe el uso del modelo de Nerlove es que éste desconoce una posible endogeneidad de las dos variables, precios y cantidades. La teoría moderna asume que el vector de equilibrio de los mercados se presenta en un momento del tiempo para las dos variables y que ni los precios causan las cantidades, ni éstas a su vez, causan a los precios. Algunas técnicas ofrecen alternativas para obviar el problema mencionado. Por ejemplo, el análisis de cointegración utiliza datos que no sean estacionarios, de esta forma se evita el problema de regresiones espúreas. Igualmente, al combinar el análisis de cointegración con un modelo de corrección de error se obtienen estimaciones consistentes y distintivas entre las elasticidades de corto y largo plazo, basadas en una dinámica más general que la prevista por el Modelo de Nerlove.⁶

El análisis de cointegración y los modelos de corrección de error han sido utilizados por varios autores para estimar la respuesta de la oferta para productos específicos. Por ejemplo, los estudios de Hallam y Zanouli (1993), Townsend y Thirtle (1995), Abdulai y Rieder (1995) y Townsend (1996).

III. Base de datos y metodología de estimación

Se tomaron series de la FAO de producción y precios al productor para 26 productos. Sin embargo, solo se logró obtener resultados robustos para 16 de esos productos, los cuales aparecen en el Cuadro 1.

⁶ Es importante tener en cuenta que el análisis de cointegración es sólo una técnica de estimación que utiliza datos de series de tiempo y no es un modelo por eso debe ser complementado con un modelo de corrección de errores para abordar el problema de optimización.

Los datos de producción de cultivos están en toneladas métricas y la serie cubre el período 1961 - 2001. Sin embargo, las series de precios sólo llegan hasta 1995 y no todas empiezan en 1961, por lo cual finalmente las estimaciones se realizaron para el período 1966-1995. Los precios se presentan en moneda local por tonelada métrica.

Se definió el grado de integración de cada una de las series mediante la prueba Argumented Dickey Fuller (ADF), se construyó un VAR, para expresar la variable en función de su comportamiento pasado y se realizó la prueba de Cointegración de Johansen para observar el comportamiento de largo plazo de las variables. Cuando se encontró cointegración se construyó un VEC (vector de corrección de errores). En los casos en que no se encontró cointegración se estimó una función lineal por medio de Mínimos Cuadrados Ordinarios, del tipo :

$$\ln Q_t = \lambda a + \lambda b \ln P_{t-1} + (1 - \lambda) \ln Q_{t-1}$$

Donde:

Q_t = es la oferta en el período t

Q_{t-1} = es la oferta en el período $t - 1$

P_{t-1} = es el precio en el período $t - 1$

λb = es la elasticidad precio de la oferta de corto plazo

$\lambda b / (1 - \lambda) = b$, es la elasticidad precio de la oferta de largo plazo

En primer lugar, para los productos que coinciden en las dos estimaciones, los resultados obtenidos en este ejercicio muestran niveles mucho más bajos de las elasticidades que los obtenidos en la Misión de Estudios del Sector Agropecuario en 1990, los cuales fueron estimados para un período de casi cuarenta años (1950-1988). El informe de la Misión destaca cómo existe una amplia diferencia en los resultados obtenidos cuando se utilizan períodos de análisis diferentes.⁷

Estas diferencias también pueden deberse a los cambios inducidos por la apertura comercial que propició cambios estructurales importantes en materia de protección y de políticas de sustentación de precios. La apertura modificó la protección arancelaria de todos los productos agrícolas en general, y en particular, de los sometidos al esquema de franjas de precios –principalmente cereales y oleaginosas, para la muestra que se trabajó en esta estimación-, lo cual sin duda afectó los precios y por esa vía las decisiones del productor. Los tres cereales incluidos en la muestra – frijol, trigo y maíz- se caracterizan

⁷ En particular, para el caso de la estimación de elasticidades de oferta por agrupaciones de cultivos que fueron realizadas para dos períodos de tiempo diferentes, 1950-1988 y 1968-1988. Por lo general, las elasticidades de largo plazo fueron menores en el segundo periodo de tiempo que es más corto.

por las elasticidades más bajas, mientras las frutas y los vegetales exhiben las elasticidades más altas de la muestra. Situación que también cambió en los noventa, pues en la práctica la mayoría de estos productos se volvieron altamente transables no sólo por el menor nivel de protección sino por la revaluación del peso que aumentó la competitividad de los productos importados.

IV. Resultados de las estimaciones

El Cuadro 1 presenta los resultados de las estimaciones, así como la confianza estadística de éstas representada por el nivel de significancia o el estadístico R^2 según sea el caso. Adicionalmente se muestran los resultados obtenidos por la Misión de Estudios del Sector Agropecuario.

Cuadro 1

Estimación de elasticidades de la producción en Colombia
Período 1966-1995

Producto	Elasticidad de corto plazo	Elasticidad de largo plazo	Elasticidad VEC Niveles Cuadrática	R^2	Elasticidades estimadas en la Misión de Estudios del Sector Agropecuario 1950-1988	
					Corto Plazo	Largo Plazo
1 Plátano	0.07 ***	0.12 ***			0.14	1.87
2 Frijol	0.12 ***	0.21 ***			0.07	0.50
3 Maíz	0.03 **	0.07 **			0.31	1.30
4 Trigo	0.05 *	0.12 *			0.53	1.73
5 Papa	0.06 *	0.24 *			0.32	0.60
6 Uva	0.36 *	1.05 *				
7 Papaya	0.09 ***	0.10 ***				
8 Piña	0.10 **	0.45 **				
9 Naranja	0.11 **	0.24 **				
10 Total Citric	0.13 ***	0.30 ***				
11 Banano	0.04 **	0.13 **				
12 Zanahoria	0.04 ^{1/}	0.11 ^{1/}				
13 Tomate	0.02 ^{1/}	0.10 ^{1/}				
14 Aguacate			0.18	0.95		
15 Vegetales			1.68	0.89	0.04	1.02 ^{2/}
16 Mango			0.26	0.87		

*, **, *** Probabilidad al 90%, 95% y 99%

^{1/} Probabilidad de menos de 90%

^{2/} En la Misión de Estudios del Sector Agropecuario esta estimación se realizó para un grupo de productos denominado hortalizas

Finalmente, como lo mencionan algunos de los estudios en la literatura revisada sobre el tema, bajos niveles de las elasticidades pueden estar asociados con un mayor peso de otras variables distintas a los precios que afectan las decisiones del productor, tales como la falta de inversión en agricultura, en infraestructura o como la adopción de políticas con un claro sesgo en contra de este sector.

Los productos con las elasticidades más altas tanto en el corto como en el largo plazo son los vegetales la uva, el mango y el aguacate. En el largo plazo, también se

encuentran dentro de este grupo la piña, los cítricos (diferentes a la naranja), la naranja y la papa.⁸

Bibliografía

Abdulai, A. y Rieder, P. (1995) "The impacts of agricultural price policy on cocoa supply in Ghana: an error correction estimation", *Journal of African Economies*, 4(3).

Hallam, D. y Zanouli, R. (1993) "Error correction models and agricultural supply response", *European Review of Agricultural Economics*, 2.

Mamingi, N. (1996) "How prices and macroeconomic policies affect agricultural supply and the environment", Policy Research Working Paper N° 1645, World Bank.

Mc Kay, A., Morrissey, O. y Vaillant, Ch. (1999) "Aggregate supply response in Tanzanian agriculture", *The Journal of International Trade & Economic Development* 8:1.

Schiff, M. y Montenegro, C. (1997) "Aggregate Agricultural Supply Response in Developing Countries: A Survey of Selected Issues". *Economic Development and Cultural Change*. Vol. 45, No.2, Enero.

Thiele, R (2000) "Estimating the Aggregate Agricultural Supply Response: A Survey of Techniques and results for Developing Countries", Working Paper N° 1016, Kiel Institute of World Economics, Alemania.

Townsend, R. (1996) "Price liberalization, technology and food self sufficiency: an analysis of summer grains in South Africa", Mimeo.

Townsend, R, y Thirtle, C. (1995) "Dynamic acreage response: an error correction model for maize and tobacco in Zimbabwe", University of Reading, Discussion Papers In Development Economics, series G, 2 (20).

⁸ Para el aguacate, los vegetales y el mango sólo resultó robusta la estimación de la elasticidad a través de un VEC en niveles cuadrático, por lo cual se asume que las elasticidades de corto y largo plazo son iguales.