

ENSAYO

COOPERATIVAS AGRICOLAS, ¿ALTERNATIVAS COMPETENTES PARA EL TLC?

MIGUEL ANGEL MUÑOZ RODRÍGUEZ*
Bogotá, Marzo de 2014

RESUMEN

La preocupación y la coyuntura que en los últimos años se ha dado alrededor de las posibilidades de éxito y riesgos de la agricultura colombiana frente a los procesos multilaterales de integración y específicamente al tratado de libre comercio con los Estados Unidos, se ha caracterizado por confrontar posiciones opuestas en pro o en contra de las bondades de ese tipo de acuerdos para el sector. Antes que una estrategia gubernamental de desarrollo, se presume de una solución de organización cooperativa que parte de los protagonistas del sector agrícola colombiano, los pequeños y medianos empresarios del sector, deben ser los principales interesados en su organización y en la constitución de cooperativas de beneficio común, sin olvidar que el país y su gobierno debe concentrar sus esfuerzos y recursos en el agro nacional, obviando intereses privados y dándole al interés común, la importancia que se merece, con una clara posibilidad de crecimiento productivo y comercial y que le reportarán hacia el futuro mejores soluciones tanto en términos de valor agregado como de empleo y exportaciones. Se debe aprovechar nuestra riqueza agrícola, pero empezar a desarrollar el agro colombiano con el valor agregado que exige el sistema globalizado actual.

Palabras clave: Competitividad, cooperativas agrícolas, desarrollo, globalización, integración económica, tratados de libre comercio.

INTRODUCCIÓN

La convergencia global enfocada a la creación de acuerdos de libre comercio, de manera bilateral y multilateral, ha continuado con mucha más fuerza a comienzos de este nuevo milenio. Hoy en día, América Latina y en especial Colombia, se ven enfrentados a la seria tarea de toma de decisiones de negociación en distintos

* Estudiante de Especialización en Gerencia de comercio Internacional de la Universidad Militar Nueva Granada, Profesional en Mercadeo de la Universidad Cooperativa de Colombia.

tratados y acuerdos internacionales de carácter comercial, teniendo como premisa el fortalecimiento de su sistema productivo para afrontar este reto.

Diferentes sectores de la economía colombiana incrementaran sus canales de exportación mediante relaciones con mercados atractivos para su sector, mientras que otros sectores se verían seriamente afectados por estas relaciones. El sector agrícola, bajo muchos conceptos, estaría en desventaja para afrontar una total apertura comercial al no contar con un canal de producción agrícola acorde con las exigencias del mercado global. Desarrollo, tecnología, innovación, producción, son algunos de los factores en los que el país carece de control.

El desarrollo de las cooperativas agrícolas es una alternativa para fortalecer el agro colombiano frente a un mercado de libre comercio. En el presente documento se desarrolla el concepto general de cooperativas y se evidencia la incidencia de este modelo en los mercados mundiales, sus beneficios, su problemática y sus alcances de aplicación en Colombia. Las cooperativas agrarias, por su carácter participativo y de gestión democrática propio del cooperativismo, son organizaciones con una gran resistencia a situaciones de crisis.

Colombia debe compartir la suerte y el reto de un país considerado subdesarrollado, con otros países, que se ven expuestos en la tendencia global de intercambio comercial, compitiendo con países desarrollados que gracias a su poderío económico, abastecen la mayoría de las exportaciones que se presentan alrededor del mundo. El ingreso de estos países a la economía local de un país subdesarrollado, converge en problemáticas comunes de competitividad y permanencia de su nivel productivo, con miras a un desarrollo integral de su economía y población.

La tendencia de globalización se apoya bajo Tratados de Libre Comercio (TLC) y los aspectos allí contemplados abarcan desde el más obvio, referente a cómo garantizar el acceso de los bienes y servicios locales al mercado de los otros países miembros del correspondiente acuerdo comercial, hasta temas tan complejos y transversales a toda la negociación, como la forma en que se manejarán los problemas que surjan en virtud de las conductas anticompetitivas desarrolladas por los distintos agentes económicos privados que se encuentren en cada uno de los países miembros del respectivo acuerdo comercial.

En el marco de un tratado de libre comercio, el acceso al mercado de un país miembro del acuerdo se concreta sobre la mesa, a través de garantías de que las prácticas del comercio local no se verán afectadas por las conductas anticompetitivas de sus agentes económicos privados. De no existir estas garantías, las barreras

comerciales eliminadas por los estados a través de los acuerdos, podrían ser omitidas por prácticas privadas de los agentes económicos que quieran anular los efectos de la nueva competencia extranjera, generada por la apertura desmedida de sus mercados al libre comercio.

Es procesos de integración comercial mundial, los países deben coincidir con la tendencia y desarrollar políticas gubernamentales que los prepare para ser parte de esta coyuntura y no obstaculizar su crecimiento socioeconómico que depende de las relaciones comerciales con el exterior. La preparación de este desafío para los países subdesarrollados, se evidenciara en el crecimiento de su economía, de índices de desarrollo y producción y en el bienestar de su población.

Los diferentes sectores económicos de los países, deben preparar y desarrollar estrategias que les permita mantener índices positivos de competitividad, frente a multinacionales sólidas, dispuestas a conquistar mercados extranjeros y adueñarse de su sector económico respectivamente. El sector agricultor en diferentes países subdesarrollados, es uno de los más sensibles a las aperturas económicas ya que no goza de gran infraestructura ni políticas agrarias sólidas.

El sector agricultor en el mundo presenta muchas distorsiones, dependiendo del nivel de desarrollo con el que cuente cada país. Europa presenta un sector agrícola sólido y organizado que le permite posicionarse en el mercado global con buenas prácticas de producción y asociatividad mediante cooperativas agrícolas. El sector agrícola se fundamenta mediante valores sociales, resaltando la participación del sector cooperativo en el desarrollo rural. Su sociedad debe tener fórmulas que garanticen la participación y el compromiso con el territorio, basadas en economía social donde las cooperativas son las más claras representantes del sector agrario.

Las asociaciones o cooperativas modernas se originaron en Europa y se extendieron a otros países en procesos de industrialización durante el siglo 19, como un método de auto ayuda para proteger sus países de condiciones extremas de pobreza. No toda asociación cooperativa ha tenido un desarrollo normal, sobretodo en cooperativas en países en desarrollo donde los intentos de organizar a los agricultores en cooperativas a menudo han fracasado.

África ha desarrollado en niveles inferiores el concepto de asociación, en donde las cooperativas de agricultores han fracasado a menudo, debido a problemas en la gestión. La falta de experiencia insinúa una carencia de conocimientos y reduce las posibilidades de desarrollo de las cooperativas agrícolas. Asia por su lado, presenta un desarrollo agrícola que se limita a instituciones ineficientes y a

producción doméstica en pequeña escala, con excepción de los productores de cultivos de árboles tales como el aceite de palma y el coco.

Acuerdos multilaterales tan importantes para Colombia como el realizado con Estados Unidos donde fundamenta sus teorías cooperativas en escuelas de pensamiento que apoyadas en los enfoques europeos, desarrollaron una estructura integral que desarrollo la perspectiva de que las cooperativas podrían evolucionar en la forma dominante de la actividad empresarial en los sectores de consumo y de granja. Este desarrollo les ha permitido expandir su producción a gran escala, que le permite obtener grandes márgenes productivos y exportar a un bajo costo, con estándares de calidad que ellos mismos someten a países destino.

La comparación en este documento, del apoyo gubernamental en el sector tratado, entre Estados Unidos y Colombia, evidencia el desequilibrio entre los dos mercados y una posible coyuntura que se incrementará a medida que no se tomen acciones concretas para subsanar las deficiencias locales. Se propone para tal fin, la organización de empresas y protagonistas del sector agrícola para impulsar el mismo tanto en mercado interno como extranjero. Depende de esta organización, la competitividad del sector en el mercado extranjero y enriquecer el canal de producción colombiano de acuerdo a los requerimientos internacionales.

LAS COOPERATIVAS AGRICOLAS COMO ALTERNATIVA DE ORGANIZACIÓN PARA COMPETIR EN MERCADOS DE LIBRE COMERCIO

La tendencia mundial de abrir nuevos espacios y relaciones comerciales, ha permitido tener un desarrollo a las naciones participantes en varios aspectos, en donde las sociedades que las constituyen, pueden ser afectadas al carecer esta tendencia, de neutralidad. Las naciones se ven sumergidas casi que innegablemente bajo este movimiento multidimensional llamado Globalización.

La Globalización como término abarca diferentes tendencias e interpretaciones como: económicas, sociológicas, políticas, culturales y antropológicas. Es un proceso de integración entre naciones, principalmente en sus economías, siguiendo modelos y parámetros internacionales, en donde las políticas económicas internas de las naciones, dependerán de los mercados internacionales. La globalización se establece gracias a la creciente apertura económica de las naciones, a las mercancías y capitales extranjeros (Aragón Rivera, 2008).

En este proceso de integración se han vinculado la mayoría de naciones, que con el fin de ser parte de esta tendencia, han modificado inicialmente sus políticas internas para estar acorde con los parámetros internacionales. Naciones como

Colombia han consolidado sus políticas para unirse a las corrientes económicas en las que están sumergidos la mayoría de países, corrientes, que apoyadas bajo Tratados de Libre Comercio (TLC) constituyen instrumentos de prosperidad para el país. Un país en donde los grandes empresarios pueden fortalecerse y una inversión extranjera que llegará dispuesta a consolidar su armada expansionista, sin importar que mercado nacional este presente.

En el mercado de productos agrícolas, del cual se especificara en el documento, existe una gran desventaja de países que no gozan de gran infraestructura ni políticas agrarias sólidas. Países subdesarrollados o en vías de desarrollo, denuncian condiciones de exclusión y rechazo en el intercambio de productos agrícolas, en donde países desarrollados se niegan sistemáticamente a suprimir subsidios a sus agricultores y los aranceles a exportaciones campesinas de países subdesarrollados (Ferrari, 2004).

Como en algunos casos, Estados Unidos y la Unión Europea apoyan sectores agrícolas domésticos mediante una gran cantidad de beneficios que otros países no podrían competir: subsidios a la producción, subsidios a los insumos, transferencias de ingreso a los agricultores, subsidios para garantizar precios mínimos a los agricultores, y pagos que proporcionan apoyo al sector en su totalidad, dando como resultado, precios en sus productos mucho más bajos a los cuales son muy difíciles de igualar en las condiciones actuales.

Aun terminada la ronda de Uruguay, los aranceles agrícolas mundiales en promedio alcanzan un 41%, en un país industrializado como Estados Unidos los aranceles están entre los más bajos del mundo con un 7%. Como una estrategia de negociación, Estados Unidos convierte las ayudas a los agricultores en pagos no prohibidos por la OMC como contratos flexibles del productor (Burfisher, 2002)

Estas ayudas hacen que los procesos de producción, se consoliden a manera de escala y provocan un uso creciente de complejas tecnologías intensivas en capital y conocimiento, que da lugar a una producción incomparable que implica aparte de una sobre oferta de productos, disminución de precios y mejores márgenes pagados a los agricultores. Las imperfectas estructuras de mercado hacen que los productores independientes tengan una serie de dificultades por el lado de los insumos, como de los productos finales, debido a que países sin desarrollo tecnológico deban ser sometidos a sistemas no propios de producción con mucha asimetría. El resultado práctico no puede ser otro que una distribución inequitativa de valores en donde el productor ve disminuida su ganancia al tener que solventar

esta tecnología no propia con altos índices de aranceles; esto sobre todo en países subdesarrollados (Keeney & Kemp, 2002).

Muchos de los países que implantan estos sistemas por sometimiento a países subdesarrollados no buscan, en su gran mayoría, el beneficio común y buscan favorecer desmedidamente su propia economía. Por ende, en negociaciones multilaterales se debe emprender la unión de los estados sometidos para poder dar un poder especial de negociación frente la Unión Europea y de los mismos Estados Unidos, que al fin y al cabo son una federación de estados (Ferrari, 2004).

Cabe destacar el desarrollo agrícola de estos estados desarrollados, en donde internacionalmente han realizado, a través de la historia, buenas prácticas de asociación que les permitió posicionarse en el mercado internacional desde sus inicios. Según Ortmann & King, (2007), Las asociaciones modernas se originaron en Europa y se extendieron a otros países en procesos de industrialización durante el siglo 19, como un método de auto ayuda para proteger sus países de condiciones extremas de pobreza. El desarrollo que probablemente tuvo el mayor impacto en los principios de las sociedades agrícolas, fue la formación en 1844 de la sociedad de Rochdale Equitable Pioneers. Esta fue una cooperativa de consumo establecido en Rochdale, Inglaterra, por un grupo de trabajadores en representación de diversos oficios que formularon una serie de reglas básicas de funcionamiento, sobre la base de un estudio de dos años de las asociaciones, incluyendo algunas que no tuvieron éxito.

Como toda premisa, en la formación de una asociación o de una cooperativa, son los objetivos solidarios y comunes, tales como las necesidades fundamentales de los miembros que la componen, vivienda, empleo, alimentación, educación y otras necesidades sociales que son básicas para el desarrollo integral de sus miembros y entorno familiar.

Según Rocamora Sola, (2001, pág. 4), “Las cooperativas son sociedades que, con capital variable, con estructura y gestión democrática, asocian en régimen de libre adhesión y baja voluntaria a personas que tienen intereses o necesidades socio económicas comunes, para cuya satisfacción y al servicio de la comunidad, desarrollan actividades empresariales, imputándose los resultados económicos a los socios, una vez tendidos los fondos comunitarios, en función de la actividad cooperativizada que realizan”.

Teniendo en cuenta la definición anterior se puede seguir este modelo organizacional para implantarlo en el sector agrícola en países donde se requiera aumentar la competitividad de su sector. Países subdesarrollados deben encontrar

la forma de organizarse y estar al nivel productivo mundial, sobre todo en momentos en que la tendencia a la globalización encadena tratados y relaciones multilaterales, en los cuales es difícil no compartir o integrar.

Las cooperativas agrarias, por su carácter participativo y de gestión democrática propio del cooperativismo, son organizaciones con una gran resistencia a situaciones de crisis. Esto, unido al fuerte compromiso que tienen en los municipios o las localidades, les da una imagen de organizaciones socialmente responsables. A pesar de esto, durante los últimos años se observa una cierta desvinculación de los socios hacia su cooperativa, lo cual afecta su capacidad de autofinanciación, ya que el socio no está dispuesto a incrementar sus aportaciones al capital social. Esta situación obliga a las cooperativas agrarias a buscar financiación externa, la cual no es fácil de obtener en las condiciones que estas entidades necesitan (Mínguez & Arcas, 2010).

No toda organización ha tenido sus rendimientos normales, sobretodo en cooperativas en países en desarrollo donde los intentos de organizar a los agricultores en cooperativas a menudo han fracasado, a pesar de que las cooperativas tienen el potencial de suministrar los insumos y productos agrícolas del mercado, que son importantes para el desarrollo del sector.

Casos de fracaso en desarrollo de cooperativas agrícolas han tenido su participación principalmente en países de África, en donde las cooperativas de agricultores han fracasado a menudo, debido a problemas en la gestión de responsabilizar a los miembros, que conduce a las actividades políticas inapropiadas o irregularidades financieras en la gestión. La falta de cooperación se debió principalmente a la falta de experiencia y conocimientos de gestión, la falta de recursos de capital, y la deslealtad de los miembros debido a la ignorancia o al desconocimiento (Department of Trade and Industry, 2003).

El desarrollo Europeo en temas cooperativos ha tenido una gran relevancia para dinamizar y desarrollar este sector, tanto así, que se fundamenta mediante valores sociales, resaltando la participación del sector cooperativo en el desarrollo rural. La mayor parte de los países europeos defienden que para que este tipo de iniciativas cooperativas tengan éxito y futuro, deben partir de su propia sociedad para evitar intereses privados, los cuales no son los gestores más apropiados y pueden poner en riesgo el interés común. Su sociedad debe tener fórmulas que garanticen la participación y el compromiso con el territorio, basadas en economía social donde las cooperativas son las más claras representantes del sector agrario (Juliá & Server, 2003).

Según datos de la Confederación General del Cooperativismo Agrario de la Unión Europea (Cogeca), en Europa representan el 60% de la recolección, comercialización y transformación en origen de la producción agraria. En el año 2008, el cooperativismo agrario en Europa representaba el 1,2% del PIB y el 5,4% del empleo de la UE-25. El sector incluye más de 32.000 empresas cooperativas que integran once millones de explotaciones con una cifra de facturación de más de 250.000 millones de euros (Cogeca, 2010).

“Según Cooperativas Agro-alimentarias, las cooperativas agrarias en España representan un total de 3.989 entidades, con una cifra de facturación de casi 19.000 millones de euros, 94.156 personas ocupadas y 1´160.337 socios. Ocupan el primer lugar del total de organizaciones que forman la economía social, con un peso del 17,3% de la cifra de facturación y el tercer lugar si se consideran como variables el valor añadido bruto (8,24%), el empleo (7,26%), el número de socios (3,27%) y el número de entidades (1,87%)” (Campos Climent & Chaves Ávila, 2012, pág. 179).

En Europa las estrategias organizacionales de las cooperativas para hacer frente a los retos de la economía globalizada, giran alrededor de dos grandes tendencias. Por una parte la que tienden a desarrollar grandes economías de escala, que procuran hacer posible enfrentar la competencia de actores transnacionales, cada vez más importantes y concentrados en el sector agroindustrial. Por otra parte la pertenencia de la sociedad local en las empresas y el establecimiento de vínculos muy estrechos con proveedores, clientes y asociados, de manera de garantizar la fidelidad de los mismos en el marco de los crecientes desafíos internacionales actuales (Fernández, 2006).

Tal parece que el desarrollo de las cooperativas agrícolas en Europa han estado motivadas en su creación por las mismas personas que las componen, al igual por unas políticas motivadoras encaminadas a competir en un mercado globalizado, viendo el cooperativismo como una salida para afrontar el comercio internacional a beneficio de sus propias sociedades y su calidad de vida.

La transformación del sector agrícola mundial, muestra acelerados cambios en las tendencias de consumo de alimentos, una disminución en la oferta agropecuaria, una creciente integración comercial, cambios tecnológicos, procesos de distribución y nuevos factores de competitividad como calidad y precio. También se evidencia una creciente participación de transnacionales como competidores en las diversas ramas agroindustriales (Karlson, 2005).

Una problemática diferente se vive en Asia, donde existe la coexistencia de la propiedad mal distribuida y las instituciones que conectan el trabajo con la tierra. Una gran mayoría de las granjas agrícolas son de propiedad de pequeños productores, con excepción de los productores de cultivos de árboles tales como el aceite de palma y el coco; su desarrollo agrícola se limita a instituciones ineficientes y a producción doméstica en pequeña escala, al no contar con grandes cadenas productivas. La mayoría de los economistas agrícolas afirman que la pequeña agricultura es más eficiente que la agricultura comercial a gran escala, ya que se economiza costos al utilizar mano de obra familiar, economizando contratación y supervisión, donde se dice que la mano de obra contratada supuestamente sufre tanto en términos de calidad como de una tendencia inherente al esfuerzo. Las imperfecciones del mercado supuestamente dan lugar a la superioridad productiva de la agricultura familiar (FAO, 2005).

Como protagonista de todo tipo de tratado multilateral, tenemos a Estados Unidos como principal eje y como dinamizador en el comercio multilateral del sector agrícola, donde logró su desarrollo de forma más rigurosa después de la Segunda Guerra Mundial. Dada la conciencia cooperativa en el desarrollo económico, las cooperativas tienen un potencial aún mayor que la coordinación de acciones de progreso y economía social, este potencial requiere del apoyo de los servicios de educación gubernamental. Estados Unidos fundamenta sus teorías cooperativas en escuelas de pensamiento que apoyadas en los enfoques europeos, desarrollaron una estructura integral que evolucionó la perspectiva de que las cooperativas podrían evolucionar en la forma dominante de la actividad empresarial en los sectores de consumo y de granja. Estas escuelas ayudaron a dar forma a una estructura cooperativa fundamentada en lo académico y organización política, que permitió unificar las asociaciones agrícolas especialistas en productos básicos, ejerciendo poder sobre el mercado y aumentaron la rentabilidad total de la agricultura local (Torgerson, Reynolds, & Gray, 1997).

Como se destaca anteriormente, las organizaciones cooperativas en países desarrollados, han organizado de manera objetiva y productiva, las estrategias necesarias para competir en el mercado internacional. El creciente aporte a sus canales de distribución, desarrollo de nuevos productos, nivel de producción y la eficiencia de operaciones para mejorar el rendimiento a través de la adecuada cuota de mercado y la gestión empresarial.

Según Dijkstra, (2000), es necesario que para un desarrollo ecuánime de los países, se establezca una base industrial sólida que se beneficie de economías de

escala para fortalecer su producción doméstica y desarrolle políticas específicas de promoción de exportaciones; tal parece que es la mejor opción para evitar los efectos negativos de largo plazo de la liberalización de mercados.

En esta tendencia de liberalización de mercados, Colombia está desarrollando políticas económicas de integraciones económicas, tanto bilaterales como multilaterales, en donde una participación favorable de las economías participantes, implica aumentar las exportaciones, haciéndolas a su vez competitivas en tal mercado, requiriendo estar acorde a las exigencias del mismo en varios parámetros. Tarifas que por nuestro sistema oligopólico bancario y financiero, con una baja participación del apoyo gubernamental, impide la generación y desarrollo de pequeños y medianos empresarios, bloqueando también el crecimiento de la producción.

Las decisiones tomadas en Colombia sobre los diferentes tratados, son discutidas a partir del principal beneficiario de los tratados, en donde las decisiones omiten lo técnico y se convierten en decisiones políticas con un alto contenido ético olvidado notoriamente. Toda decisión en el área económica es una decisión política. No hay decisiones técnicas. Es evidente que para tomarlas se realizan una serie de decisiones previas que pueden estar en el ámbito de lo técnico. Pero al final, lo que se aplica y desarrolla parte de una decisión política (Ferrari, 2004).

Según Giraldo & Vargas, (2007), “Uno de los propósitos del TLC consiste en integrar la economía colombiana a la mundial, en teoría, busca profundizar la división del trabajo entre dos países, aprovechar sus ventajas relativas en el mercado, eliminar los aranceles, pero no los obstáculos arancelarios”. Para Colombia la definición teórica se discute para las mayorías, debido a las discrepancias entre las naciones negociantes. En el TLC con Estados Unidos, la libre competencia no cabe en un marco de equidad, debido a las grandes diferencias en la estructura competitiva de ambos países, como la más obvia diferencia económica, que les permite a los Estados Unidos potencializar su tecnología, infraestructura y capital humano; lo que distorsiona notablemente y hace improbable el cumplimiento de la teoría.

“Se aduce que el TLC es una prolongación, ampliación o profundización del modelo de apertura económica vigente en Colombia desde principios de los 90, y como la apertura desencadenó la crisis económica de finales del siglo XX, de las peores registradas en la historia del país, cabría esperar que arroje los mismos resultados.” (Giraldo & Vargas, 2007, pág. 139).

Aunque el TLC teóricamente ofrece una serie de oportunidades de desarrollo y beneficios para la nación y la sociedad, no se crea por sí solo, se requiere además contar con una serie de variables culturales, sociales y políticas para aumentar las probabilidades de inversión y motivación nacional para exportar, más aun cuando los pequeños productores son los más sensibles a ceder sus empresas por falta de competitividad.

Tomando principalmente el sector agrícola, Colombia presenta una gran desventaja en mercados frente al estadounidense para medirse de manera equilibrada y presenta niveles desmedidos de riesgo que afectan directamente a los agricultores y sobre todo a pequeños productores. A lo largo de los años el desarrollo del sector agrícola en Colombia no se puede medir a la misma altura de países industrializados debido a que no se cuenta con factores como: subsidios, ciencia y tecnología, protección en frontera, créditos baratos, obras de infraestructura, vías, canales de comercialización, entre otros (Suárez Montoya, 2006).

Otra gran diferencia entre los sectores agropecuarios de ambos países, es la política pública que acompaña el sector agropecuario en Estados Unidos, en donde su apoyo lleva al sector a consolidar y exceder su producción en varios productos, que afectaran directamente el libre comercio con los productos nacionales, como lo son: arroz, algodón, soya, sorgo, trigo, cebada, maíz y avena. Estos productos están sujetos a políticas públicas, que subsidian su producción, permitiendo comercializar el producto internamente con precios inferiores a los costos de producción, remediando las perdidas con compensaciones que garantizan la permanente producción agrícola. (Suárez Montoya, 2006)

El TLC de Colombia con Estados Unidos implica una serie de riesgos con los que Colombia deberá asumir el reto de liberar el sector agropecuario a una nación del tamaño de Estados Unidos, que cuenta con un sector agropecuario sólido, constante y que además hace uso intensivo de medidas que distorsionan de manera contundente los principios del libre comercio, mediante la concesión de ayudas internas a la producción y de subsidios a las exportaciones agropecuarias en la forma de créditos, garantías de crédito y seguros a sus exportaciones. Este escenario de libre comercio puede traer una serie de consecuencias para los agricultores colombianos, teniendo en cuenta el desequilibrio que existe en los sectores de ambos países (Garay, Barberi, & Cardona, 2010).

Desde un comienzo, los protagonistas de las negociaciones previas al tratado celebrado (Colombia y Estados Unidos), tenían en cuenta las grandes diferencias

entre ambas economías en el sector agrícola donde sobre la mesa, estas asimetrías serían contempladas a favor de Colombia en la negociación.

“Así es; se estaba preparando un acuerdo de libre comercio con una economía 122 veces más grande que la colombiana (en términos de PIB total en 2001), con una población 7 veces mayor, con un ingreso per cápita (PIB) 18 veces superior y con una extensión del territorio 9 veces más amplia. De igual manera, en lo que se refiere propiamente al sector agropecuario, se observaba que el PIB agropecuario estadounidense superaba en 15 veces al colombiano, la superficie cultivada en 26 veces, el valor agregado por trabajador en 14 veces, las exportaciones agropecuarias en más de 20 veces y el grado de desarrollo tecnológico en 257 veces.” (Garay, Barberi, & Cardona, 2010, pág. 29).

Se puede deducir en este caso que las negociaciones para el tratado de libre comercio no fueron acordadas en las mismas condiciones y es notoria la desigualdad con la que Colombia está compitiendo, en donde Estados Unidos produce mucho más de lo que los ciudadanos son capaces de consumir. “Tienen superproducción y requieren exportarla a los demás países; ése es su principal propósito en materia de comercio agrícola; así lo establecen las propias leyes de su Congreso sobre este tema.” (Suárez Montoya, 2006).

Para la dinámica de este documento, causa una gran preocupación el desequilibrio entre el tratado y el futuro de los agricultores colombianos, en donde los pequeños y medianos productores, podrían estar en desventaja gracias a la política pública que ampara este sector de la economía, que carece del suficiente apoyo para armonizar y activar la agricultura colombiana.

Los resultados de la negociación con Estados Unidos contienen omisiones importantes en donde únicamente se tuvo en cuenta el factor comercial, desconociendo elementos geopolíticos. Estados Unidos pudo haber obviado las raíces del problema rural colombiano, como la exclusión social de la población, el narcotráfico y el conflicto armado. No es entendido para los gobernantes nacionales que la única opción viable para terminar con el flagelo de la droga y los grupos insurgentes, es apoyar al campo y convertirlo en un proyecto prospero, amplias oportunidades de empleo y niveles adecuados de remuneración y seguridad social (Garay, Barberi, & Cardona, 2010).

Al estar firmado el acuerdo, Colombia debe emplear políticas agro que fortalezcan el sector y la posicionen a una altura considerable, permitiendo generar valor y competitividad a los productos nacionales dando el margen necesario para

diversificar su oferta exportable. Es una condicional para el tratado, contar con cooperación técnica y financiera de los Estados Unidos, para ajustar las cadenas de logísticas y de producción a los estándares requeridos por dicho país.

De igual forma, es necesario que el sector agricultor colombiano defina oportunidades en el mercado estadounidense, mejorando definitivamente la eficiencia, productividad y competitividad a lo largo de su cadena de producción y de comercialización de productos identificados y potenciales en dicho mercado.

La organización de sociedades agrícolas colombianas, permitirá el desarrollo de mejores prácticas y del fortalecimiento de la cadena productiva en medianos y pequeños productores, en donde la inserción de organizaciones locales en redes productivas y comerciales de mayor envergadura podrá contrarrestar la armada de empresas transnacionales en el sector.

Como es apenas obvio, el sector agricultor no aguanta por la naturaleza de su proceso productivo y por algunos de sus factores, como calidad y tierra, niveles comparables con los de la industria mundial. Pero lo que sí es posible es que se produzca cierta especialización de algunas regiones y de algunos productos que permitan una conexión con el mercado internacional. En este contexto, el país revela un desarrollo creciente en productos como la palma, el azúcar, las flores, el banano y el café, pero carece de una evolución semejante en productos como las frutas o las hortalizas en los que, según algunos estudios y también las experiencias de otras naciones como México, puede contarse con algún potencial y una posibilidad comercial efectiva. Justamente ese capital organizacional, que no es fácil construir, es uno de los determinantes del acceso a las redes de comercio controladas por los grandes jugadores globales y a la misma inversión extranjera directa (Bejarano Barrera, 2005).

En general, para casi todos los productos, sin importar el grado de desarrollo empresarial u asociativo, el gobierno ha creado corporaciones o consejos que son los encargados de velar por los intereses de los diferentes subsectores productivos, pero en especial por la gestión exportadora. Esta debe ser para el gobierno colombiano la premisa fundamental para cualquier tipo de negociación internacional, velando por los derechos comunes, por la integridad de su mercado interno y por el fortalecimiento de empresas y productores locales mediante medidas de contención y la organización de sus productores.

Las cooperativas agrícolas deben tener de igual forma el apoyo suficiente del gobierno colombiano para incrementar sus áreas de producción, donde se limita en materia de competitividad y que ha impedido el surgimiento de un mayor

número de empresas cooperativas capaces avanzar de manera contundente en el sector agropecuario. Sin embargo, el cooperativismo aporta y tiene mucho por aportar al sector agropecuario colombiano, en especial, porque las zonas rurales del país padecen de diversos problemas como la falta de políticas públicas eficientes, el conflicto armado, los cultivos ilícitos, el desplazamiento forzado, la falta de infraestructura vial, la falta de servicios públicos, los bajos niveles de escolaridad, la concentración en la tenencia de la tierra, entre otros, que han impedido un desarrollo medianamente cercano al obtenido por las áreas urbanas del país.

El sector cooperativo aporta desde las cooperativas municipales, las cuales tienen un radio menor de acción y se concentran en la solución de necesidades específicas de su comunidad cercana. En ellas, el objetivo principal es el bienestar de todos los asociados. Prima lo social por encima de lo individual y la empresa se concibe como motor de desarrollo local, ofreciendo servicios múltiples de tipo financiero, uso de maquinaria, venta de insumos, comercialización de productos, educación, salud, recreación, consumo. Su ventaja es crear un modelo empresarial apoyado en las condiciones sociales, económicas y culturales locales.

Sin embargo, las cooperativas deben ser más dinámicas, toda vez que la economía campesina nacional es muy frágil y ante esta realidad no todas las cooperativas tienen capacidad en recursos y proyectos para una superación efectiva. Se necesita, por lo tanto, que las cooperativas mejoren los esfuerzos realizados para convertirse en un verdadero soporte de las comunidades con las cuales interactúan.

La doctrina cooperativa propende por el bienestar de los asociados y las comunidades cercanas, solucionando las necesidades que el Estado no ha podido cubrir eficientemente. No se trata de que el gobierno colombiano tome decisiones por intereses que afectan las minorías, se trata de tomar una importante decisión que implica la mayor parte de la población colombiana y a la vez la más dignificada.

Las cooperativas agrícolas desempeñan un papel importante en el apoyo a los pequeños productores agrícolas y a los grupos desfavorecidos, como los jóvenes y las mujeres. Empoderan a sus miembros económica y socialmente y crean empleo rural sostenible mediante modelos de negocios que resisten a las crisis económicas y medioambientales.

CONCLUSIONES

La tendencia a nivel global en temas comerciales, exige una constante y creciente participación de los países. Es innegable que cada país debe con prudencia ser parte de esta corriente comercial y desarrollar políticas que pongan a cada uno en una posición favorable y competitiva frente a otras y facilite su libre desarrollo en aspectos donde por si solos no podría abastecerse.

Es por ello que se evidenció en el documento, que la globalización ha impactado de diferentes modos la forma en que los países producen y comercializan sus bienes o servicios. Su economía se transforma y dependiendo de sus políticas y salvaguardias, puede encarar el desafío de la apertura e integración global sin perjudicar su producción interna y el nivel socioeconómico de su población. Sobre la mesa, la integración económica mundial, favorece a cada una de las naciones participantes y motiva el desarrollo económico de cada uno de ellas, supliendo e intercambiando rutas eficaces para emprender el camino de la productividad y el desarrollo social sostenible.

En la práctica de los procesos de integración, confieren varios aspectos en los que las naciones, al verse casi que obligadas a proceder con una apertura comercial, pueden verse afectadas total o parcialmente en su economía. Sus sectores económicos, sensibles a cambios, son inelásticos frente a sectores competidores extranjeros, debiendo maximizar aspectos en todo su canal de producción y logístico para mantenerse con vida.

El sector agrícola puede ser el sector colombiano más afectado por los acuerdos de libre comercio y en el que se desprenden varias de las interrogantes para el sector rural colombiano. La incertidumbre que se desarrolla en el agro local, se desprende del presente obvio en el que vive el país. Exclusión social, precaria tecnología, desarrollo de vías de acceso, expropiación de tierras, desplazamiento forzado, fuerzas alzadas en armas y escasas políticas gubernamentales de apoyo hacia las empresas agriculturas, empobrecen el panorama para los pequeños productores, frente a un mercado expansionista que no delimitara sus esfuerzos para dominar el mercado mundial.

Aunque el TLC ofrece muchas oportunidades comerciales y beneficios importantes para Colombia, éste no es suficiente. El desarrollo no llega sólo con el mercado o con la dinámica comercial internacional, es insuficiente. Se requiere además un entorno cultural, social y político más atractivo para los inversores. Se debe proceder de manera conjunta para que exista una agenda interna compatible con el buen desempeño de la economía y la reducción de la pobreza, sobre todo en

los sectores rurales que evidencian la brecha entre el bienestar del campesino colombiano y la población urbana. También se requiere una mayor inversión en infraestructura física y capital humano, en especial en educación y salud. Son obligados cambios institucionales y políticos al Estado para garantizar el cumplimiento de las reglas del juego multilateral y del Estado social de derecho. El TLC no es suficiente para reducir la pobreza, pues la raíz y la solución del mal no son de naturaleza económica, sino esencialmente política, puesto que debido a las decisiones de los altos mandos son discutidas a partir del principal beneficiario de los tratados. Toda decisión en el área económica es una decisión política. No hay decisiones técnicas. Es evidente que para tomarlas se realizan una serie de decisiones previas que pueden estar en el ámbito de lo técnico. Pero al final, lo que se aplica y desarrolla, parte de una decisión política.

Se identificó una alternativa para poder suplir las insuficiencias y falta de competitividad en un mercado ampliado, al organizar los productores y agricultores en sociedades cooperativas, que les permitirá desarrollar buenas practicas productivas que les permita minimizar las especulaciones de riesgo con las que se vive actualmente.

El objetivo que abarca el cooperativismo agrícola, desde una visión a corto o medio plazo, es la de tratar de potenciar la imagen del sector mediante la producción de productos de calidad y denominación de origen, dar a conocer su modelo de gestión para que este modelo sostenible cuyo objetivo primordial es el de beneficiar al socio-agricultor, se expanda a nuevas empresas tanto de tipo nacional como internacional. Es necesario incentivar y divulgar procesos constantes de apoyo entre cooperativas, además de realizar la búsqueda hacia nuevos mercados de esta manera será más sencillo obtener avances de innovación con el objetivo final de competir en el mercado global y alcanzar los beneficios máximos, otro de los aspectos importantes es incentivar la producción local y la compra de los productos de la propia cooperativa.

Por todo ello es necesario fomentar el cooperativismo agrícola sirviendo a su vez como un instrumento de desarrollo rural, ya que modifica y estructura el territorio la economía y la sociedad de un área determinada.

Siguiendo esta serie de pautas y una colaboración por parte del gobierno, son las únicas vías de acceso para que la agricultura no desaparezca, para ser competitivos en el mercado y en definitiva para poder trabajar en el campo como actividad principal y no como una actividad secundaria.

Por las características propias de la producción agropecuaria nacional, y con mayor razón en el mundo capitalista, con grandes amenazas de competencia, su sostenimiento y avance no es posible sin políticas gubernamentales de apoyo, fomento y protección. Dichas políticas gubernamentales deben cubrir desde la propia orientación de la economía, en los fundamentos de la política económica, hasta las áreas básicas de bienestar social y, desde luego, con estrategias claras sobre los aspectos más importantes en el sector agropecuario, tales como como crédito a bajo interés, subsidios, tecnología, comercialización y precios, protección arancelaria e infraestructura, entre los más importantes. Es del resultado conjunto del diseño y la aplicación de estas políticas como se origina la competitividad requerida de los países para enfrentar los retos de la presente organización económica. No es fruto de la acción individual de cada productor o campesino, es el fruto dinámico y sistémico de organización con un beneficio y meta en común.

El objetivo primero de esa política estatal es, por encima de cualquier otro interés, es garantizar la seguridad alimentaria del país. Ella depende, en últimas, de dónde y quién produce los alimentos para una nación. Los impactos negativos sobre la soberanía nacional que conlleva la pérdida de la auto sostenibilidad alimentaria de la nación.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Aragón Rivera, E. (2008). Los procesos de integración de América Latina en el concierto de globalización. *Papel Político*, 703.
- Bejarano Barrera, E. (2005). La agricultura colombiana y el TLC con Estados Unidos. *Oasis*, 279-297.
- Burfisher, M. (2002). The Global Impacts of Farm Policy Reforms in Organization for Economic Cooperation and Development Countries. *American Journal of Agricultural Economics*, 774-781.
- Campos Climent, V., & Chaves Ávila, R. (2012). El papel de las cooperativas en la crisis agraria. Estudio empírico aplicado a la agricultura mediterránea española. *Cuadernos de Desarrollo Rural*, 175-194.
- Cogeca. (2010). *Agricultural Cooperatives in Europe*. Brussels.
- Department of Trade and Industry. (2003). *A co-operative development strategy for South Africa*. Pretoria.
- Dijkstra, G. (2000). Trade Liberalization and Industrial Development in Latin America. *World Development*, 1567-1582.

- FAO. (2005). Policy issues and investment options to avert hunger and food insecurity in Asia. Thailand.
- Fernández, J. (2006). Structural changes in the development of European co-operatives societies. *Annals of Public and Cooperative Economics*, 107–127.
- Ferrari, C. (2004). An Imbalance of Power. How U. S. Agricultural Subsidies Undermine Free Trade. *America Magazine*.
- Garay, L. J., Barberi, F., & Cardona, I. (2010). *Impacto del TLC con Estados Unidos sobre la economía campesina en Colombia*. Bogotá: J. Forero A.
- Giraldo, F. J., & Vargas, O. (2007). El TLC: Colombia - Estados Unidos. *Quórum. Revista de pensamiento iberoamericano*, 137-147.
- Juliá, J., & Server, R. (2003). Social economy companies in the agricultural sector. Delimitation and situation in Spain. *Annals of public and cooperative economics*, 465-488.
- Karlson, D. (2005). Organizational models in U.S. agricultural cooperatives. *Institutionen för ekonomi Sveriges Lantbruksuniversitet*, 1-57.
- Keeney, D., & Kemp, L. (2002). A New Agricultural Policy For the United States. *Institute For Agriculture and Trade Policy*.
- Mínguez, M., & Arcas, N. (2010). Agency and property rights theories in agricultural cooperatives: evidence from Spain. *Spanish Journal of Agricultural Research*, 908-924.
- Ortmann, G., & King, R. (2007). Agricultural Cooperatives I: History, Theory and Problems. *Agrekon*, 40-68.
- Rocamora Sola, A. (6 de Octubre de 2001). *Cooperativismo, una forma de combatir la crisis agraria*. Recuperado el 22 de Febrero de 2014, de <http://web.ua.es/es/giecryal/documentos/alumnos/cooperativismo.pdf?noCache1310066429652>
- Suárez Montoya, A. (2006). *El sector agropecuario colombiano frente al Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos - TLC*. Bogotá: Asociación Nacional por la Salvación Agropecuaria.
- Torgerson, R., Reynolds, B., & Gray, T. (1997). Evolution of Cooperative Thought, Theory, and Purpose. *Cooperatives: Their Importance in the Future of the Food and Agricultural System*, (pág. 24). Las Vegas.