

UNIVERSIDAD MILITAR NUEVA GRANADA
FACULTAD DE RELACIONES INTERNACIONALES, ESTRATEGIA Y
SEGURIDAD
MAESTRIA EN RELACIONES Y NEGOCIOS INTERNACIONALES



EFFECTOS EN EL SECTOR GANADERO DE LAS ECONOMÍAS DE COLOMBIA Y
MÉXICO LUEGO DE LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO VIGENTES CON
EE.UU. DE AMERICA

Elaborado por:
Germán Arturo Tovar Zambrano

TRABAJO DE GRADO

Bogotá, Colombia

2016

Nota de aceptación

Presidente del jurado

Jurado

Jurado

Ciudad y fecha: _____

CONTENIDO

Pág.

FORMULACIÓN DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN _____	8
JUSTIFICACION _____	9
OBJETIVO GENERAL _____	11
OBJETIVOS ESPECÍFICOS _____	11
HIPOTESIS _____	11
DISEÑO METODOLÓGICO PRELIMINAR _____	11
RESUMEN _____	13
PALABRAS CLAVE _____	13
ABSTRACT _____	13
KEY WORDS _____	13
INTRODUCCIÓN _____	14
CAPITULO I _____	18
FUNDAMENTOS TEORICOS DE REFERENCIA _____	18
<i>1. EL COMERCIO INTERNACIONAL A LA LUZ DE LAS TEORÍAS ECONÓMICAS</i> ____	18
<i>1.1. ADAM SMITH (1723-1790)</i> _____	20
<i>1.2. DAVID RICARDO (1772-1823)</i> _____	24
<i>1.3. HECKSCHER – OHILIN</i> _____	27

1.4. JOHN STUART MIL	29
1.5. PAUL KRUGMAN	31
2. Los tratados de libre comercio	39
3. La competitividad	41
CAPÍTULO II	44
ANTECEDENTES DEL SECTOR GANADERO Y CONTEXTO DEL TLC COLOMBIA-EE.UU	44
2.1. Sector ganadero en Colombia	44
2.2. Contexto del TLC de Colombia con EE.UU	48
2.3 Condiciones pactadas el sector ganadero en el TLC Colombia-EE.UU	51
CAPITULO III	54
ANTECEDENTES DEL SECTOR GANADERO Y CONTEXTO DEL TLC MÉXICO-EE.UU	54
3.1 Sector ganadero en México	54
3.2 Contexto del TLC de México con EE.UU	59
3.3 Condiciones pactadas el sector ganadero en el TLC México-EE.UU	60
CAPITULO IV	65
RESULTADOS Y SITUACIÓN ACTUAL DEL SECTOR GANADERO EN EL TLC COLOMBIA-EE.UU	65
4.1 Resultados	65
4.2 Situación actual	71
CAPITULO V	76
RESULTADOS Y SITUACIÓN ACTUAL DEL SECTOR GANADERO EN EL TLCAN MÉXICO-EE.UU	76
5.1 Resultados	76

CONCLUSIONES _____ 81

RECOMENDACIONES _____ 83

REFERENCIAS _____ 84

LISTA DE TABLAS

Pág.

TABLA NO. 1. ETAPAS DE LA NEGOCIACIÓN DEL TLC DE COLOMBIA CON ESTADOS UNIDOS _____	49
TABLA NO. 2. CONCESIONES PARA EXPORTACIÓN DEL SECTOR GANADERO DE COLOMBIA EN EL TLC CON EE.UU _____	53
TABLA NO. 3. ETAPAS DE LA NEGOCIACIÓN DEL TLCAN _____	60
TABLA NO. 4. PROGRAMA DE DESGRAVACIÓN ARANCELARIA DEL TLCAN PARA MÉXICO _____	61
TABLA NO. 5. EXPORTACIONES DE CARNE BOVINA DE COLOMBIA A EE.UU ____	65
TABLA NO. 6. EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE PRODUCTOS TLC COLOMBIA-EE.UU (31 DE AGOSTO DE 2012) _____	67
TABLA NO. 7. EXPORTACIONES DE CARNE BOVINA TLC COLOMBIA-EE.UU (ENERO-JUNIO DE 2015 _____	68
TABLA NO. 8. IMPORTACIONES DE CARNE BOVINA TLC COLOMBIA-EE.UU (ENERO-MAYO DE 2015 _____	69
TABLA NO. 9. EXPORTACIONES DE PRODUCTOS LÁCTEOS TLC COLOMBIA-EE.UU (ENERO-JUNIO DE 2015 _____	70
TABLA NO. 10. IMPORTACIONES DE PRODUCTOS LÁCTEOS TLC COLOMBIA-EE.UU (ENERO-MAYO DE 2015 _____	70
TABLA NO. 11. EXPORTACIONES DE MÉXICO A EE.UU DE GANADO EN PIE (1995-2015) _____	76

LISTA DE FIGURAS

Pág.

FIGURA NO. 1. PARTICIPACIÓN PORCENTUAL DEL PIB AGROPECUARIO _____ 46

FIGURA NO. 2. PARTICIPACIÓN PORCENTUAL DEL PIB AGROPECUARIO _____ 65

FIGURA NO. 3. BALANZA COMERCIAL DE CARNE DE BOVINO TLC COLOMBIA-
EE.UU _____ 66

FIGURA NO. 4. EXPORTACIONES DE MÉXICO A EE.UU DE GANADO EN PIE (1995-
2005) _____ 77

EFFECTOS EN EL SECTOR GANADERO DE LAS ECONOMÍAS DE COLOMBIA Y MÉXICO LUEGO DE LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO VIGENTES CON EE.UU DE AMERICA

FORMULACIÓN DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

El problema que pretende abordar la presente investigación, parte de un entorno globalizado como el que predomina actualmente, en donde la necesidad de los alimentos proteínicos para la humanidad, a aumentado evidentemente gracias al crecimiento de la población de forma exponencial; pero sobre todo un entorno creciente de mercados con las firmas de tratados de libre comercio entre países, lo que crea necesariamente un aumento en la demanda de productos como la carne y la leche, constituyéndose en una oportunidad para países con vocación natural y ventajas absolutas para la producción de ganado como es el caso de Colombia y México pero que no se evidencia ya que específicamente el tratado firmado con EEUU no ha significado una dinamización e incremento tanto de la producción como de las exportaciones para los estados suscriptores, por el contrario se evidencia el beneficio de una sola parte, para el caso de estudio la economía más poderosa en detrimento de las economías menos desarrolladas consecuencia de factores como los subsidios y las cláusulas pactadas en los tratados negociados entre otras, que no permiten sacar el provecho de las ventajas absolutas que para los estados que significarían en un mercado de libre comercio; realmente se observa como en la actualidad ni Colombia, ni México han aumentado la producción ni las exportaciones, no ha sido posible el mayor acceso a los mercados del tratado de libre comercio suscrito con EEUU, mercado potencialmente atractivo debido a su tamaño y poder adquisitivo sino que por el contrario ha traído consecuencias negativas como el estancamiento del sector y el riesgo de perder los mercados naturales internos.

De esta forma se pone en entredicho que los TLCs entre países contribuyen en beneficio de ambas partes, no pudiendo constituir el gana gana ideal, por el contrario, al analizar tres países que se encuentran entre los mayores productores de carne del mundo, como lo son: USA, México y Colombia, se enfrenta el problema si estos tratados han tenido una incidencia negativa para alguno de ellos, en el sector económico puntual de la ganadería. A partir de esta situación se plantea la siguiente pregunta de investigación: ¿Cuáles son los factores que impiden el aprovechamiento de las ventajas absolutas e incremento de la producción ganadera de Colombia y México luego de la entrada en vigencia del tratado de libre comercio firmado por cada país con EEUU?

JUSTIFICACION

Los tratados de libre comercio beneficiaran unos sectores más que otros, la ganadería, de vital importancia social e interés para la seguridad alimentaria en el caso de la presente investigación, es uno de esos sectores perjudicados debido al desequilibrio en las negociaciones; el conocer que tanto afectara negativamente al sector ganadero de México y de Colombia el enfrentamiento con el de Estados Unidos en un mercado libre, así como identificar los factores que lo están afectando, es trascendental para corregir el rumbo y tomar medidas políticas y económicas. Dentro de este marco de reglas vigentes, supondría pensar en su decrecimiento y hasta desaparición, si no se estudia la evolución que se presenta en estos países, ya que a pesar de las ventajas competitivas y absolutas con que cuenta la ganadería, se deben realizar ajustes, que sin los cuales, se desaprovecharía la oportunidad de suplir a nivel mundial la demanda de carne que se presenta con el aumento de la población global, así como el acceso al mercado de la mayor economía mundial.

El tema de investigación del presente trabajo hace énfasis en los Negocios Internacionales teniendo en cuenta que se desarrolla dentro del eje de investigación de la Universidad Militar Nueva Granada: el comercio internacional y los procesos de inserción global quien lo

describe como : “ La interacción de los negocios internacionales y la globalización determina un esquema de relaciones internacionales interdependiente, en el cual los actores empresariales, corporativos y financieros; asumen un papel definitivo en el desarrollo del sistema internacional.” Según definición de la Facultad de Relaciones Internacionales y Seguridad.

Es de vital importancia para los procesos de integración, analizar si los tratados de libre comercio han contribuido en las economías y en el desarrollo de los diferentes países involucrados, pero sobre todo conocer si los Estados han tenido avance en el aseguramiento del bienestar de los ciudadanos, ya que esta debería ser la mayor preocupación de los gobiernos.

Se pretende tratar un tema complejo y poco estudiado como lo es la ganadería y el agro, ambos de esencial importancia para la seguridad alimentaria a futuro de la población nacional y mundial, indagando en qué estado se encuentran los colombianos, los mexicanos y estadounidenses; luego de las experiencias de los TLCs de México y Colombia con Estados Unidos.

El sector ganadero debe generar un mayor conocimiento y estudio sobre su situación, por eso en cuanto a los resultados existentes, se pretende determinar la magnitud de la afectación negativa en el aparato productivo del sector, tanto en México como en Colombia, comparando las situaciones y experiencias, con el fin de concluir las causas y lo que deben hacer para subsistir teniendo en cuenta, el enfrentamiento con la economía número uno del mundo a nivel general y específicamente en ganadería.

En el tema de los negocios internacionales, la mayoría de las investigaciones apuntan a estudios de mercado, sin que se halla comparado ni estudiado suficientemente estas economías de las mayores mundiales en el tema de la ganadería y como han sido afectadas

con los Tratados de Libre Comercio vigentes. Es por ello que se pretende abordar este tema de relevancia y actualidad.

OBJETIVO GENERAL

- Determinar los factores que impiden que el sector ganadero de México y Colombia se vea beneficiado con la suscripción del Tratado de libre comercio suscrito con EEUU.

Objetivos Específicos

- Describir los antecedentes y el contexto del sector de la ganadería en Colombia y México.
- Conocer los precedentes de los TLCs y las condiciones pactadas en el capítulo de la ganadería de los tratados de libre comercio suscritos entre Colombia y EE.UU y de México con EE.UU en el marco del TLCAN.
- Presentar la situación actual de los sectores ganaderos de Colombia, México y EE.UU.
- Describir los modelos de producción ganadera de los países en estudio.
- Identificar las ventajas absolutas y competitivas que cuentan los estados involucrados en la investigación y los factores que frenan su aprovechamiento.

HIPOTESIS

Los tratados de libre comercio firmados por parte de México y Colombia con USA han afectado negativamente el crecimiento del sector ganadero de los dos países menos desarrollados el cual se encuentra estancado debido a factores tanto del mercado como factores incluidos en las cláusulas del tratado, las cuales no han permitido la explotación de la oportunidad del amplio mercado.

DISEÑO METODOLÓGICO PRELIMINAR

La presente investigación es descriptiva y analítica, con consulta de fuentes secundarias.

Está basada en un enfoque mixto, ya que para su desarrollo se procedió a recolectar y analizar datos tanto cuantitativos como cualitativos. Se utilizó como técnicas de recolección de la información la revisión documental. Esta revisión incluirá las fuentes oficiales y académicas. Para alcanzar los objetivos propuestos la metodología es la siguiente:

Inicialmente se estudiarán y analizarán las teorías económicas más relevantes sobre el comercio internacional, con lo cual se busca establecer los pros y contras del libre mercado, lo cual ayudara a entender y explicar con fundamentos teóricos los efectos que han tenido la suscripción del tratado de libre comercio entre EEUU – Colombia y EEUU- México, para el sector ganadero de estas dos naciones en vías de desarrollo (Colombia – México) .

Posteriormente se procederá a realizar un análisis comparativo de los tratados de libre comercio suscritos por Colombia y México con EEUU, en referencia al sector ganadero, ya que se pretende, por un lado, realizar una descripción específica del sector ganadero en cada uno de los países objeto de estudio y de estos en relación con el tratado de libre comercio con los EE.UU., por otro lado, construir una comparación de los capítulos, resultados e impactos en el sector ganadero del TLC Colombia-EE.UU y México-EE.UU, con la finalidad de determinar los factores que influyeron para que no se aprovechen las ventajas comparativas que tienen el sector ganadero de Colombia y México con respecto al sector ganadero de EEUU.

Para evaluar los efectos que genere para el sector ganadero de Colombia y México , la suscripción del Tratado de Libre comercio con Estados Unidos de América se procederá a analizar las exportaciones e importaciones del sector ganadero de Colombia y México en relación con los Estados Unidos , para ello se recolecto la información de entes oficiales como la Federación Colombiana de Ganaderos (FEDEGAN), el Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE), y la Dirección General de Inspección

Fitosanitaria. (SENASICA) de México.

RESUMEN

Los tratados de libre comercio benefician unos sectores más que otros, en la presente investigación, la ganadería es uno de los sectores perjudicados debido al desequilibrio y las grandes diferencias que tiene la ganadería estadounidense con la colombiana Y mexicana. Las desventajas incorporadas en los Tratados de Libre Comercio y los factores que no permiten competir libremente con las ventajas absolutas y competitivas de los estados, son características a estudiar para mostrar que el sector ganadero tanto colombiano como mexicano no pueden tener competencia justa con el estadounidense dentro de un TLC.

Palabras clave

TLC, Estados Unidos, Colombia, Ganadería, Competitividad, ventajas absolutas.

Abstract

The free trade agreements benefit some sectors more than others, in this investigation, livestock is one of the sectors affected due to the imbalance and the major differences that have the US livestock versus Colombian and Mexican. The disadvantages incorporated in free trade agreements and the factors that prevent compete freely with absolute and competitive advantages of the states are characteristics to study to show that both Colombian and Mexican livestock sector cannot have fair competition with the US in a FTA.

Key words

FTA, United States, Colombia, Livestock, Competitiveness, absolute advantages.

INTRODUCCIÓN

El cambio en la política económica de Colombia inicio bajo el periodo presencial de Virgilio Barco (1986 -1990) , gobierno en el que dieron los primeros intentos por implementar la apertura económica, lo cual significó no solo la simple reducción de aranceles, si no además la búsqueda de la inserción en la globalización del mercado con los retos y riesgos que significaban para el aparato productivo Nacional; con esta tendencia imperante en las últimas décadas del siglo XX, se inicia la firma y ratificación de zonas y tratados de libre comercio en diferentes áreas del planeta como Europa, Asia y Norte América; en esta última región, el primer país latinoamericano en suscribir un tratado con Norte América fue México, quien lo firmó con EE.UU y Canadá el 14 de diciembre de 1992, vigente desde el 1° de enero de 1994. Este ejemplo fue seguido por Colombia, quien comenzó las negociaciones el 29 de mayo de 2003, suscribió inicialmente el tratado en el año 2006, pero entró en vigor para nuestro país sólo hasta el 15 de mayo de 2012, con el Decreto 993 del mismo año.

Fue así como en los noticieros del país se cubría la noticia de la entrada en vigor del tratado de libre comercio con los Estados Unidos de América, presentando la llegada del primer buque a puerto Colombiano con contenedores que se nacionalizarían bajo las nuevas reglas acordadas entre los países, y donde dentro del *packing list* de productos llegaban contenedores con carne bovina a un país claramente productor de carne. Lo que hace reflexionar sobre las condiciones pactadas en dicho tratado.

Otro aspecto que permite reflexionar es el actual contexto global, donde la población mundial aumenta inevitablemente cada día, llegando en la actualidad a una cifra que ya se supera los 7.000.000.000 de habitantes demandantes de alimentos, en este contexto se encuentran países como Colombia y México con ventajas competitivas para suplir esta demanda de proteína pero con unas realidades que hacen impostergable la necesidad de

examinar los efectos de los tratados de libre comercio sobre dichas economías y específicamente sobre el sector de la ganadería; por ende, en este escrito se pretende contrastar los ejemplos de México y Colombia, sus diferencias y similitudes tanto en lo firmado como en las consecuencias; de esta manera se podrán identificar los impactos y registrar la necesidad de medidas, nuevos modelos de producción que podrían emplear los empresarios para ser más productivos o incluso plantear renegociaciones.

Esta necesidad creciente de alimentos para la humanidad y la industria, así como su necesario incremento en precios debido a la deficitaria oferta futura, crean unas condiciones atractivas de las tierras de la Orinoquia Colombiana, para ampliar la frontera agrícola, sus ventajas competitivas como la posición geográfica, el acceso al agua, su subexplotación actual y los bajos costos comparativos de estas con relación a las aptas en el resto del mundo, hacen necesario conocer la situación actual de aprovechamiento de las tierras utilizadas en ganadería, con el fin de identificar políticas y planes que permitan sobreponerse a todos los riesgos existentes en el panorama.

Por su parte, la ganadería colombiana cuenta actualmente con un hato de 24.000.000 de cabezas aproximadamente, lo cual la coloca en el tercer puesto en América del Sur, luego de Argentina y Brasil, y en el duodécimo puesto a nivel mundial. De esa población de animales, el 39% está dedicado a la cría, 35% al doble propósito, 20% a la ceba, y 6% a la lechería. Con esos veinticuatro millones de bovinos, la producción anual es del orden de: 885.000 toneladas de carne y 6.500 millones de litros. La ganadería contribuye al 1,7% del PIB nacional (FEDEGAN) y genera cerca de un millón de empleos directos especialmente en el campo; para dar una mejor idea, se puede aseverar que esta producción anual representa nueve veces la producción del sector palmicultor o más de tres veces la del sector cafetero o floricultor.

El presente trabajo de investigación pretende realizar un estudio comparativo del sector ganadero colombiano y mexicano, determinando las razones de su cada vez menor

sostenibilidad sobre todo para los pequeños productores abocados a enfrentarse a los grandes productores de los países más desarrollados, para efectos del presente estudio el país desarrollado es : Los Estados Unidos de América, con quien se suscribieron tratados de libre comercio y que cuenta con economías de escala y adelantos tecnológicos de punta, y con unos sistemas de producción más intensivo; aunque con limitantes como las estaciones climáticas y los costos en mano de obra. Así mismo constata los resultados e impacto específico en el sector ganadero para analizando comparativamente los tratados firmado entre Colombia y EE.UU y México y EE.UU.

En este caso, México, Colombia y Estados Unidos firmaron Tratados de Libre Comercio para dinamizar sus economías, generando nuevos mercados. Para realizar la negociación se tuvo en cuenta las capacidades de producción de los países, productos que podían intercambiar y la reducción de los aranceles para fortalecer el tratado, sin embargo en términos concretos para Colombia y México no ha sido prospero el haber firmado este tratado comercial con Estados Unidos, le ha traído consecuencias inesperados a los sectores de la población que se supone debía incentivar, en este caso, el sector agropecuario tienen problemas ahora para exportar sus productos bajo los estándares que exige el mercado norteamericano.

La ganadería por su parte presenta dinámicas similares a la agricultura, la carne debe estar entregada bajo ciertos parámetros, por ejemplo: determinar la raza que se debe consumir, con que se debe cuidar para recibir la carne, entre otros detalles que han dificultado la exportación de este producto a suelo estadounidense.

Para analizar las consecuencias de un tratado de libre comercio y sus implicaciones en los países que lo integran, es importante establecer en que consiste, como se proyecta, y que beneficios tiene, analizando los hechos que tal vez fallaron en su aplicación en Colombia al abrir este tipo de mercado con Estados Unidos, afectando a los ganaderos específicamente.

Es por esto que en esta investigación se aclararan los términos en que fue diseñado y aprobado el TLC con Estados Unidos, como afectó a los ganaderos específicamente, identificando los factores que han significado perjuicio para los ganaderos Colombianos y mexicanos. En este orden de ideas, el contenido de este trabajo de grado se desarrollara de la siguiente forma:

CAPITULO I

FUNDAMENTOS TEORICOS DE REFERENCIA

1. El comercio Internacional a la luz de las teorías económicas

Desde finales de 1999, los Estados Unidos intensificó su proceso de apertura económica a través de la suscripción de tratados de libre comercio con economías en vías de desarrollo. Lo cual representó para los países como Colombia y México, la oportunidad para que sus productos tuvieran acceso a uno de los mercados más importantes a nivel mundial. No obstante la liberalización total de la economía colombiana y mexicana vía suscripción de tratados de libre comercio, representaba para estas economías grandes retos, ya que debían mejorar sus procesos productivos, si querían competir con los altos estándares impuestos por la economía estadounidense. No obstante estos cambios se han implementado a ritmos diferentes en los países desarrollados y en vías de desarrollo y han producido tanto impactos negativos como positivos, dependiendo de la implementación de las diferentes políticas nacionales y el nivel de desarrollo adquirido por los países. Es así como las diferentes estrategias de competitividad desarrolladas en los diferentes estados, las ventajas y desventajas comparativas de los diferentes sectores frente a los mercados internacionales, la especialización en los diferentes productos, el acceso de los productos nacionales en los economías mundiales y las economías de escala, se han constituido en algunas de las variables que han contribuido a explicar la diversidad de efectos e impactos que ha producido la globalización en las diferentes economías nacionales.

Al revisar la información existente relacionada con la aplicación de los Tratados de Libre Comercio (TLC) en las diferentes economías, se observa que hay distintas opiniones acerca de los que están a favor y los que están en contra de los acuerdos de libre mercado; mientras que para algunos economistas clásicos como Adam Smith y David Ricardo expusieron sus teorías sobre el comercio internacional y llegando hasta el premio nobel Paul Krugman (2008)

piensan que el libre comercio mejora la calidad de vida y favorece las economías, otros economistas de la línea de Joseph Stiglitz (neokeynesiano) (2001) dicen que estos tratados permiten que las economías fuertes exploten a las más débiles y que el mercado sin trabas o sin la intervención del estado maximizan la libertad individual y el crecimiento económico. Es por eso que se tendrán en cuenta la evolución de las ideas económicas con respecto a los pro y contra del intercambio comercial internacional.

En este sentido podemos distinguir dos grandes grupos de teóricos que han sustentado estos temas. De un lado encontramos a los autores de la escuela clásica y neoclásica como Adam Smith (1723-1790) , David Ricardo (1772-1823), Jhon Stuart Mill(1806-1873),Hecksher y Ohlin y Paul Krugman (1953 -),los cuales han propendido por defensa del comercio internacional y la no-intervención gubernamental ya que la no existir fallos de mercado, esto sólo alteraría la competencia y perjudicaría a los países que practiquen el libre comercio; y los pertenecientes a la corriente heterodoxa como karl Marx(1818-1883) , y Joseph Stiglitz (1943 -), los cuales están en contra de los tratados de libre comercio y de la libertad económica, ya que piensan que solamente contribuyen a oprimir las economías en vías de desarrollo , a provechando su posición, medios tecnológicos , y ventajas.

En este sentido , se procedera a analizar los postulados de los diferentes pensamientos económicos y teorías sobre el comercio internacional, lo cual nos permitirá determinar los pros y contras de la suscripción de los tratados de libre comercio para los países en vías de desarrollo, así como establecer cuáles son las razones que no permiten que la apertura económica beneficie a todos los países que deciden optar por la aplicación de este modelo económico, sino que por el contrario la suscripción de estos tratados de libre comercio ha contribuido a afectar algunos sus sectores más representativos.

1.1. Adam Smith (1723-1790)

Adán Smith es uno de los autores clásicos más relevantes de la época clásica, el cual a través de diferentes obras hace grandes aportes para explicar el comportamiento de las economías: dentro de sus postulados más importantes se pueden resaltar las siguientes obras y teorías: la riqueza de la naciones, la teoría del valor y el cambio, la teoría de la distribución y la teoría de la ventaja absoluta, entre otras.

Para este autor el trabajo anual de cada nación constituye el fondo del cual se provee a los nacionales de todas las cosas necesarias para su subsistencia. Dicho fondo está integrado por el producto del trabajo y lo que por medio de dicho producto se compra de otras naciones Sin embargo el nivel de producción y riqueza de cada nación está determinada por dos circunstancias: la primera por la destreza, aptitud, y nivel de especialización de los trabajadores dedicados a cada una de las actividades económicas y la segunda por la proporción entre el número de personas empleadas en una labor útil y aquellos que no están (Hane, 1995).

Es así como para Smith son los bienes y no el oro o la acumulación de metales lo que constituye el nivel de riqueza de una nación. Para este autor la preocupación central y los postulados de su teoría giran en torno al incremento del producto interno de los países, razón por la cual afirma a diferencia de los fisiócratas que no son las fuerzas de la naturaleza y la tierra lo que genera incremento de la producción nacional si no el trabajo. Según este autor la división del trabajo y la especialización en las fábricas en labores específicas aumenta las destrezas de los trabajadores, ahorra tiempo al hacer innecesario al cambiar de un tipo de trabajo a otro y estimula la invención de dispositivos que dinamizan las labores, lo que genera un incremento en la eficacia del trabajo y en la producción nacional.

En cuanto a la regulación económica y el papel del Estado, Adán Smith propendía por la libertad económica y por el curso natural del desarrollo. Este autor sostenía que la mano

invisible y la libre competencia permitirían el equilibrio económico y la distribución del capital entre los diferentes sectores económico. Así mismo sostenía que el mejor sistema capitalista y el que garantizaría mayor bienestar a la población sería aquel en el cual el capital primero se invirtiera agricultura, después a la fabricación y al comercio interno y por último al comercio exterior.

Para Smith el comercio exterior era deseable únicamente cuando aparecía espontáneamente en el curso natural del desarrollo económico de un país, la ganancia principal del comercio es que proporciona un Mercado para los productos excedentes de un país, y al extender el Mercado, facilita la división del trabajo. Bajo este postulado del libre cambio, se creía que cada nación debe especializarse en producir esas mercancías para las que tenga una ventaja absoluta, medida ésta por el menor coste medio de la producción en términos de trabajo con respecto a los demás países. De este modo, al seguir este principio todos los países saldrían ganando con el comercio y se lograría la misma eficiencia a nivel internacional (Rodríguez, 2006, p. 23).

Las razones que lo llevaron a trabajar sobre este análisis a Adam Smith fueron tres:

1.- El dinero sólo era una técnica para realizar cálculos que no tenía en cuenta las relaciones productivas sino los intereses de las autoridades.

2.- La riqueza de una nación no se mide por la cantidad de oro acumulado, sino por la magnitud de su capacidad productiva en períodos y condiciones determinadas.

3.- El trabajo es el patrón único de medida que tiene la propiedad de invariable frente al tiempo y la distribución y con el cual todos los bienes pueden comprarse y la riqueza se puede cuantificar en términos reales (Rodríguez, 2006).

Su idea principal fue la de que para que exista comercio entre dos países, uno de ellos debe tener una ventaja absoluta en la producción de alguno de los bienes que se comercian. Que un país tenga ventaja absoluta en la producción de un bien, significa que ese país puede producir una unidad de ese bien con una menor cantidad de trabajo que la usada por el otro país para

producir el mismo bien. Los países exportan aquellos bienes, cuya producción requieren menos trabajo que otros países, e importan aquellos bienes en cuya producción requieren más trabajo que otras naciones. De ahí que, desde esta perspectiva, el libre comercio internacional es mutuamente beneficioso para los países participantes.

El sistema de libertad natural propuesto por Smith en contraposición al proteccionismo y la intervención estatal propuesta por otros sistemas, el soberano solamente tenía tres deberes: primero, el deber de proteger a la sociedad de la invasión de otras sociedades. Segundo, el deber de proteger a cada miembro de la sociedad de la injusticia y la opresión de otro miembro. Y tercero el deber de edificar y mantener ciertas obras públicas. (Herrerias, 2012).

Según estos tres postulados Smith está en contra de la intervención del estado en el mercado a través del establecimiento de monopolios, las barreras arancelarias a las mercancías, otorgamiento de subsidios a la economía, entre otros que alterara el libre curso del mercado a favor de un sector u otro. Este autor afirmaba que la mano invisible, la competencia y la oferta y demanda determinaba la cantidad necesaria de producción y la estabilidad económica.

Así mismo para esta teoría el comercio exterior entre estados es beneficioso, ya que permite la especialización y por consiguiente aplicar la idea de que es más sensato no producir lo que sale más barato comprar por fuera, de esta manera los mecanismos del mercado, es decir la oferta y la demanda, se encargan de restablecer de manera invisible los equilibrios del comercio (la mano invisible).

En un nivel más básico, el modista no fabrica también zapatos sino que los compra y el zapatero no fabrica vestidos sino que los compra especializándose en lo que le es más barato producir de acuerdo con los factores de producción disponibles a cada uno y a sus ventajas; de igual manera extrapolando a los estados, estos deben producir los bienes que les cueste menos en unidades de trabajo que a otros estados, este es el fundamento del modelo de la *ventaja absoluta* del comercio

internacional expuesta en el libro: la riqueza de las naciones, donde su autor enuncia: “ interesa a todos emplear su industria siguiendo el camino que les proporciona más ventajas” (Smith , 1776, p. 403) .

Si las dos partes se especializan en lo que pueden producir de manera módica, con economías de escala en los sectores o industrias que cuentan con las ventajas absolutas, al intercambiar bienes con otro país, ambos se benefician ya que logran obtener estos de la manera más económica para ambos. La mejor forma según Adam Smith para obtener este beneficio es abriendo plenamente el libre comercio entre los países, de lo contrario no habría una especialización y por tanto se generaría una menor productividad basada en la división del trabajo que, como ya se mencionó, se implementaba con la industrialización del contexto en el que escribió Smith su teoría.

En segundo lugar, la especialización permite evitar el costo de oportunidad que significaría aumentar el consumo de un bien determinado, de esta forma, se tendría que dejar de producir algún otro bien para producir adicionales del producto deseado en aumento. Si un país como Colombia desea consumir más de un bien que le es más caro producir, lo podría hacer sin que tener que sacrificar unidades de trabajo de su producción interna de los productos que elabora con ventajas absolutas.

Es así, que si se compara la ventaja de USA, en relación a la ganadería, el sistema de producción empleado permite mayor productividad e intensidad que compensaría y contrastaría con la teoría de las ventajas absolutas, ya que un país con ventajas, vocación y tradición ganadera como lo es Colombia, no podría aprovechar sus ventajas competitivas frente a países de mayor competitividad, como los que se plantean en el presente estudio, ya que se distorsionan con subsidios y tecnología de punta.

El complemento de Smith se puede observar en autores de la talla de David Ricardo, que a principios del siglo XIX, formuló la *Teoría de las Ventajas Competitivas* teniendo en cuenta una serie de supuestos. Al igual que Smith, Ricardo señala que el valor de los bienes esta

dado en unidades de trabajo, se plantea en una competencia perfecta donde los costos unitarios son constantes, los costos del transporte no se tienen en cuenta y no hay obstáculos que limiten el comercio. Según Ricardo, las ventajas se plantean como relativas donde cada país debe especializarse en producir los bienes que tienen menores costos relativos frente a otros bienes en el propio territorio con relación a otro país, sin que necesariamente sean los de un menor costo internacional.

1.2. David Ricardo (1772-1823)

David Ricardo, considerado como uno de los autores más importantes de la escuela clásica, su principal interés teórico era la división del producto de la nación entre los salarios, el beneficio y renta. Su análisis se basó en la distribución del ingreso entre las tres clases sociales que proponía en su estudio. Los industriales, los cuales realizaban una adecuada asignación de los recursos al distribuirlos en los sectores más productivos, los terratenientes, que a pesar de no jalonar el crecimiento económico eran los responsables de recibir las rentas, y los trabajadores a los cuales les correspondían los salarios.

Gran parte de sus aportes se dedicaron a explicar su premisa acerca de la renta de la tierra. David Ricardo sostenía que la renta de la tierra estaba determinada por la fertilidad de la misma y por la ley de los rendimientos decrecientes.

Según esta postura cuando existe un número inferior de población en comparación con las tierras disponibles para cultivar, los agricultores solamente cultivaran las mejores tierras, no teniendo que cancelar por lo tanto renta; sin embargo cuando esta proporción es inversa y el número de pobladores es superior a las tierras disponibles para los cultivos, el precio de la tierra se establecerá por medio de su calidad (paternostro, 2006).

Según este autor un campesino que cultiva en una tierra menos fértil pagara mucho más por cultivar en una más fértil para así tener mayor producción, lo cual permitirá igualar las tasas de ganancias para los dos tipos de tierra.

En cuanto a la ley de los rendimientos decrecientes se argumentaba que se generaban como consecuencia de la interrupción de todo el proceso productivo a medida que unidades adicionales de trabajo se añadían a una cantidad fija de capital. Ricardo afirmaba que con una cantidad fija de tierra y con cambios o unidades adicionales en la mano de obra o en el capital, la tasa de productividad a largo plazo disminuiría en la agricultura (Rodríguez, 1989).

Otro de sus aportes importantes y que contribuyó a explicar el valor de intercambio de las mercancías estaba relacionado con la teoría del valor. Afirma que el valor de cambio de un bien (especialmente agrícola) está determinado por la por la cantidad de trabajo necesaria para su producción, que permitiera mantener al trabajador y a su familia (Rodríguez, 1989, p. 129).

En este sentido se deduce de sus postulados, que el valor de una mercancía aumentaría cuando la cantidad de trabajo necesaria para su fabricación incrementara y disminuiría en caso contrario.

David Ricardo al igual que Adam Smith buscaron explicar las ventajas que traía el comercio internacional para los países, no obstante David Ricardo va mucho más allá de la teoría propuesta por Adam Smith sobre la ventaja absoluta y descubre algunas deficiencias en la teoría propuesta por el autor, las cuales busca compensar con su teoría de la ventaja comparativa. Este autor a través de sus aportes logra realizar aportes valiosos que permiten profundizar en la teoría del comercio internacional.

David Ricardo parte de unos supuestos para formular su teoría de la ventaja comparativa. Al igual que Adam Smith, como se mencionó anteriormente cree en la teoría del valor – trabajo, es decir, que el valor de los bienes producidos en un país dependerá de la cantidad de trabajo que estos requieran, así mismo la productividad es constante dentro de un país, pero a nivel internacional

puede variar dependiendo de las técnicas utilizadas. Hay competencia perfecta, los costos unitarios son constantes, los costos de transporte no se tienen en cuenta y no existen barreras al comercio internacional (Napoleón, 1981, P. 243).

Bajo estos supuestos, la teoría de la ventaja comparativa asume que un país debe especializarse en la producción y exportación de aquellos bienes cuyo coste relativo respecto de otros bienes que produzca sea menor al correspondiente coste relativo existente en otro país. Bajo este postulado Ricardo sostiene que las mercancías que un país debe exportar no deben ser necesariamente las de menor costo internacional como proponía Smith, si no las mercancías en las que tomo menos tiempo y mano de obra Y costos producir. Bajo estos postulados Ricardianos, se debe señalar que este análisis también subraya que son precisamente las diferencias en la productividad del trabajo en los diferentes países lo que conlleva al comercio internacional. Es decir que la productividad relativa de cada país la cual depende de las técnicas de producción empleadas, son las que determinaran la dirección de los bienes que se comercializaran entre los países.

No obstante dentro del análisis de David Ricardo se observa que este autor no determina la forma en la cual se determinaría los precios para el intercambio de las mercancías a nivel internacional. Para este teórico los precios debían situarse entre los precios relativos nacionales, de tal modo que se justificaran las ganancias por comerciar. Sin embargo las explicaciones al respecto las daría John Stuart Mill en su obra principios de la economía política, a través de su teoría de la ventaja recíproca.

Estas teorías, basadas en el valor de las unidades de trabajo, se contrastan con autores neoclásicos como los economistas suecos E Heckscher y B. Ohlin, quienes en la segunda mitad del siglo XIX expusieron lo que se vendría a llamar en el comercio internacional la *Teoría de Proporciones Factoriales*, en esta se interrelacionan más variables económicas para

llegar al equilibrio, desechando la valoración de los bienes a partir de las unidades de trabajo que venían planteando los autores clásicos.

Los neoclásicos sostienen que el valor de los bienes está dado por la utilidad que ellos presten y por otro lado no es el trabajo el único factor de producción incorporado; estos autores incluyen otro factor de producción como lo es el capital y tal vez el aporte más importante está en no contemplar la productividad de los factores de producción como constantes sino que estos aportan valores de productividad marginales decrecientes, es decir, cuando los procesos se conservan constantes, y las unidades de un factor permanecen, las unidades adicionales del otro factor arrojan una productividad decreciente.

Heckcher y Ohlin contribuyeron en el análisis del comercio internacional a partir de las teorías neoclásicas con su modelo que explica la especialización de un país a partir de su dotación factorial, es decir la abundancia relativa de los factores de producción de un país son los que generan la ventaja comparativa, de esta manera cada país se verá con tendencia a especializarse y producir los bienes en los cuales emplea con mayor intensidad el factor de producción que tiene en abundancia.

1.3. Heckscher – Ohlin

Heckscher y Ohlin son de los autores neoclásicos más representativos de esta corriente, los cuales realizaron aportaciones valiosas a la teoría del comercio internacional. Los autores de la escuela neoclásica contribuyeron a la implementación de una nueva teoría del valor, basada en la utilidad de los bienes y el modelo de equilibrio económico general. Para los neoclásicos el valor de los bienes debe medirse en función de la utilidad que proporcionan (teoría del valor utilidad), razón por la cual desplazan la teoría propuesta por los autores clásicos sostenida hasta el momento sobre el valor del trabajo.

Así mismo la teoría propuesta por la escuela clásica de que el trabajo era el único factor productivo fue rápidamente reemplazada por las posturas neoclásicas las cuales incorporan el capital como el segundo factor productivo.

Por último esta nueva escuela a diferencia de la clásica considera que la productividad de los factores no es consistente, si no que tanto el trabajo como el capital son productividades marginales decrecientes, de manera tal que si en un proceso productivo, se mantiene constante la cantidad empleada de uno de los factores, las sucesivas unidades suplementarias que se apliquen llevarán a obtener cantidades decrecientes de producto (Tornell, 1986).

El principal aporte de los autores neoclásicos a la teoría del comercio internacional consistió en proporcionar una explicación sólida a los postulados de la ventaja comparativa y de la especialización de un país a partir de su dotación factorial. Estas aportaciones fueron hechas por los autores Heckscher y Ohlin, razón por la cual recibe el nombre de modelo Heckscher – Ohlin.

Este modelo explica que el comercio internacional, existe gracias a la existencia relativa de los factores de producción de cada país, lo cual origina la ventaja comparativa. Según este modelo por razones geográficas e históricas, cada país, en comparación con otro, será más abundante en un factor que en el otro. (Tornell, 1986) Es decir que un país podría tener más capital por unidad de trabajo o viceversa estar más dotado de unidades de trabajo por unidad de capital.

Bajo este modelo se maneja el supuesto que tanto la tecnología como las preferencias de los consumidores son idénticas, razón por la cual los bienes son producidos con técnicas distintas, pero cada bien es fabricado con los mismos estándares tecnológicos (Montoya, 2004). Sin embargo en ocasiones existen bienes que son más intensivos en trabajo o en capital, situación que lleva a los países al establecimiento de acuerdos comerciales, ya que cada país tenderá a especializarse en producir el bien que posea, el factor intensivo en el cual este mejor dotado. De esta manera el comercio internacional estará determinado por el intercambio de

factores productivos, de manera tal que cada país compra en el exterior su factor escaso y vende su factor abundante. Lo cual, a largo plazo, lleva a que las dotaciones y precios de los factores productivos se igualen internacionalmente.

1.4. John Stuart Mil

Este autor es considerado como el último autor clásico que realizó aportes importantes a la teoría del comercio internacional. Su teoría se centró en determinar los factores que generan las relaciones de intercambio entre los países.

Razón por la cual uno de sus postulados básicos consistía en determinar cuánto produce cierta cantidad de trabajo en vez de cuantos días de trabajo se necesita para producir determinada cantidad de cada producto con la finalidad de comparar la productividad respectiva de cada país (Torres , 1998) .

John Stuart Mil a diferencia de David Ricardo no se limitó a explicar cómo la teoría de las ventajas comparativas incrementaba la producción mundial y permitía el comercio internacional, el cual en últimas determinaría los precios de intercambio que serían satisfactorios para las totas las naciones; si no que proporciono la manera en la cual se fijaban los precios de los productos. Mil establece que los términos en los cuales se comercia entre los países estará dado por la demanda que haya en ambos países y por lo tanto esta dependerá de las inclinaciones y circunstancias de ambos países.

En este sentido uno de los aportes interesantes de este autor es que logra diferenciar entre los conceptos de demanda y cantidad de demanda, ya que los demás autores clásicos sostenía que los precios subían o bajaban cuando aumentaba o disminuía la demanda; pero también decían que si el precio subía la demanda bajaba o si el precio bajaba la demanda subía. A partir de John Mil se establece que una variación del precio provoca cambios en la cantidad demandada, y que una variación de la demanda provoca cambios en los precios.

En referencia con este tema, el autor propone la tesis de la demanda recíproca, en la cual plantea que el total de la producción de un país se cambia por la de otros a los valores necesarios para que el total de las exportaciones pague el total de las importaciones. Sin embargo como el costo de las importaciones está representado por el valor de las exportaciones dadas en cambio, se beneficia más del comercio aquel país para cuya producción la demanda sea más intensa respecto de su demanda de importación. (Torres, 1998, p.91).

Mil parte de dos postulados básicos: primero que el beneficio derivado del comercio internacional tiene su origen en la especialización de los países tal como lo planteo Adán Smith y segundo que el beneficio bruto está determinado por las diferencias de los costos comparativos, premisa plantea por David Ricardo. No obstante el aporte de Mil consiste en complementar estos postulados y determinar que la demanda recíproca determina el reparto de la ganancia global y por ende el beneficio que cada país obtiene. De otro lado, este autor recurre a la ley de la oferta y la demanda y plantea que si existe en el comercio internacional un exceso de oferta de un bien y un exceso de demanda de otro, sus precios descenderán y aumentarán, respectivamente, hasta alcanzar la relación real de intercambio de equilibrio.

Así mismo otro de los aportes importantes al comercio internacional se relaciona con su férreo apoyo a la ley de Say, la cual planteaba que la oferta crea su propia demanda, es decir que según esta ley se podría decir que primero es la oferta y luego la demanda. Básicamente este principio supone que al crear una demanda (producto o servicios), este puede ser intercambiado por otros productos y servicios creados por otras personas lo que por sí mismo implica incrementar la demanda. Según esta ley el productor tiene como fin primordial vender sus productos pero no para guardar su dinero sino para gastarlo en comprar otros productos que él no produce lo que incrementa la demanda. Bajo este supuesto, al terminar un producto ya se ha creado la demanda de otros, por lo que la oferta vendría siendo la que condicione la demanda.

En cuanto al papel del estado en el comercio internacional, Mil al igual que los demás autores clásicos, ratifico que este debía mantenerse al margen del comercio y no interferir en los mercados en favor de ningún actor económico. En este sentido ratifica la célebre frase *laissez faire*, para indicar que en el comercio debía primar la libertad en la economía, la libertad de mercados, bajos impuestos, y mínima intervención de los gobiernos.

De esta manera las únicas funciones que mil le atribuía al estado estaban relacionadas con la facultad para imponer impuestos, acuñar moneda, proteger a los ciudadanos contra todo tipo de violencia , administrar la justicia , establecer y los derechos de propiedad y protegerlos y la provisión de bienes y servicios de interés general para la población(paternostro, 2006 , p.124)

En este sentido mil afirmaba que cualquier intervención del gobierno en los mercados afectaría el curso natural y no permitiría la libre circulación de bienes y servicios.

Sin embargo las teorías que se analizaron anteriormente poseen algunas deficiencias que no permiten explicar por que en la práctica no funcionan como fueron planteadas por sus autores, y los países no obtienen los beneficios esperados del comercio internacional. Razón por la cual, Paul Krugman ,pretendió complementar los postulados de Adan Smith , David Ricardo y Heckscher – Ohilin , determinado que existen otras variables que no fueron tenidas en cuenta por estos autores y que influyen en el comercio internacional.

1.5. Paul Krugman

Paul Krugman premio nobel de economía, busco a través de su teoría económica denominada la Nueva Geografía Económica, superar los postulados planteados por David Ricardo, ya que resultaba insuficiente su teoría de las ventajas competitivas para explicar la aparición y ventajas del comercio internacional. Paul Krugman fundamenta su teoría, en las economías de escala, según este autor cuanto mayor fueran los volúmenes de producción,

menores serían los costos, lo cual facilitaría la oferta de los productores y beneficiaría a los consumidores.

Para Paul Krugman el comercio internacional surge entre los países por dos razones fundamentales; la primera era por que existían diferencias entre los países en términos tecnológicos, geografías, o preferencias, que permitían que cada país se beneficiara del comercio internacional si cada país se especializaba en producir y vender lo que le era más rentable . la segunda razón se relaciona con la presencia de las economías de escala, según este autor si un país produce una cantidad limitada de bienes , puede producirlos mejor y en mayor volumen; así, venderán el excedente de lo que producen y comprarán lo que no producen.

Según Paul Krugman el modelo de la ventaja competitiva planteado por David Ricardo poseía cuatro debilidades con relación al sector real de la economía:

1. el Modelo Ricardiano predice un grado de especialización extremo que no se observa en la realidad, es decir, que los países se especializan en la producción de bienes y servicios en donde posean mayores ventajas comparativas, pero en el mundo real cada país produce una variedad diversificada de productos para exportar y para abastecer su propia demanda;
2. el modelo hace abstracción de los efectos del comercio internacional sobre la distribución de la renta en cada país, con lo cual predice que los países siempre ganan con el comercio. En la realidad, las barreras de entrada a las importaciones como los aranceles, y los subsidios de los gobiernos a las exportaciones, hacen que exista mayores ventajas para los países que aplican este tipo de mecanismos proteccionistas, así que el comercio no siempre es benéfico para ambas partes;
3. el modelo no otorga ningún papel a las diferencias de recursos entre países como causa del comercio, es decir, no tiene en cuenta otros factores productivos, como la tecnología, la tierra, la cualificación del personal, la ubicación geográfica, entre otros.

4. el Modelo Ricardiano ignora la inclusión de las economías de escala como causa del comercio, lo que lo hace ineficaz para explicar los grandes flujos comerciales entre naciones aparentemente similares (Zacarias & Martínez, 2008, p. 80).

Según estos cuatro postulados en los que se fundamenta el modelo de David Ricardo, se partía de la idea de que los países se especializaban en la producción de bienes más rentables para su economía, no obstante en la realidad dicha especialización no se produce ya que los países buscan tener una oferta diversificada de productos para no depender de otros estados y poder satisfacer su demanda interna.

Así mismo el modelo parte de la idea de que no existen barreras al comercio internacional y que las economías están completamente liberalizadas, no obstante ignora la existencia de barreras no arancelarias como los subsidios, lo cual genera que el comercio sea benéfico para unos estados y para otros no, a la par que no contempla factores productivos como la tecnología, la tierra, la ubicación geográfica entre otros factores que terminan por influir en las ventajas competitivas de los países.

Así mismo Paul Krugman sostiene que parte del comercio internacional, especialmente el comercio entre países parecidos (por ejemplo con abundancia de capital), es explicado por la existencia de la competencia imperfecta y de economías de escala crecientes. (Krugman & Obstfeld, 2002). En este sentido argumenta que existen fallas del mercado que exigen intervención gubernamental, para resolver problemas que la mano invisible de Adam Smith es incapaz de alcanzar.

En resumen podemos sostener que los aportes de la teoría de Paul Krugman busca mejorar la teoría de la ventaja comparativa de David Ricardo, explicando de manera amplia las razones por las cuales surge el comercio internacional y las condiciones que se deben tener en cuenta para que el comercio internacional beneficie realmente a los países. Esta teoría tiene en

cuenta las características reales sobre las cuales se dan los intercambios económicos de los países y las cuales se deben tener en cuenta para crear relaciones comerciales con entre los países. Sus principales aportes son:

1. existen fallos del mercado, las cuales no son resueltos por el mercado, por lo cual se requiere la intervención del estado para resolver los inconvenientes que la mano invisible no puede resolver.
2. Existe una competencia imperfecta, materializada a través de la existencia de monopolios y oligopolios.
3. la existencia de un Comercio Intraindustrial el cual genera ganancias adicionales en el comercio. Con el comercio intraindustrial el país puede reducir la cantidad, pero incrementar la variedad de mercancías, lo cual le permite aumentar su escala de producción con mayor productividad y costos más bajos.
4. El comercio internacional es resultado de la existencia de las economías de escala; proporcionando a los países incentivos para especializarse y comerciar incluso en ausencia de diferencias entre países en recursos y tecnologías.

1.6. Joseph Stiglitz

Este autor basa sus postulados en los efectos que ha generado la globalización en los diferentes países y a través de su obra sostiene que la globalización no es buena ni mala, si no que los beneficios o perjuicios a las economías, dependerá de la toma decisiones que tomen los gobernantes y del grado de intervención de las instituciones mundiales en los asuntos internos de los países.

Para poder comprender la tesis de este autor es necesario remitirnos a la segunda guerra mundial, cuando después de los estragos que ocasiona la guerra instituciones como el FMI, el BM y, sobre todo, del GATT imponen recomendaciones a las economías para superar la crisis

por la que atravesaban. El objetivo de estas instituciones era muy claro: la generalización del libre cambio mediante la paulatina reducción de todo tipo de limitación, así como la prohibición de acciones unilaterales de las naciones que distorsionaran la competencia.

Con miras a cumplir estos objetivos al Fondo Monetario Internacional se le encargó impedir una nueva depresión global. Lo conseguiría descargando presión internacional sobre los países que no cumplían con su responsabilidad para mantener la demanda agregada global y dejaban que sus economías se desplomaran. Si fuera necesario, suministraría liquidez en forma de préstamos a los países que padecieran una coyuntura desfavorable y fueran incapaces de estimular la demanda agregada con sus propios recursos (stiglitz, 2001, p.48).

Keynes (el padrino intelectual del FMI), fue el que dio los postulados que respaldaban la tesis de que los mercados no debían estar en total libertad, si no que por el contrario debían ser respaldados por acciones colectivas, ya que en caso de que presentaran recesiones prolongas en su economía interna y no estuvieran en capacidad de afrontarla a través de la inyección de capital, debería existir un ente que ayudara a estos países a salir de la crisis.

Así mismo Keynes argumentaba que una crisis al interior de un país se reproduciría en otros, ya que las importaciones de un estado eran las exportaciones del otro y si este ciclo no era constante la recesión en un estado se replicaría en los demás. En este sentido Keynes afirma que el FMI es la institución que permitiría mantener las economías en equilibrio, a través de la presión que ejerce sobre los países para que mantengan sus economías en pleno empleo, aplicaran políticas más expansivas y aportando liquidez para las naciones que afrontaran recesiones y no puedan financiar un incremento expansivo en el gasto público.

El FMI se fundó en la creencia de que es necesaria una presión internacional sobre los países para que acometan políticas económicas expansivas — como subir el gasto, bajar los impuestos o reducir los tipos de interés para estimular la economía — hoy el FMI típicamente aporta dinero sólo si los países emprenden políticas como recortar los déficits y aumentar los impuestos o los tipos de interés, lo que contrae la economía (stiglitz, 2001).

Sin embargo los múltiples estudios de caso en economías desarrolladas y en vías de desarrollo, han demostrado que 50 años después de la fundación del FMI este no ha cumplido con su misión. Por el contrario se dedicó a imponer políticas y condiciones arbitrarias a los Estados que necesitaban fondos para sostener sus economías, generando crisis cada vez más recurrentes y profundas que desembocaron en la inestabilidad a nivel mundial.

No obstante como se planteó al inicio del texto para Stiglitz la globalización y apertura al comercio internacional trae beneficios dependiendo de las políticas implementadas por los gobiernos y de la posición de los países. Tal es el caso de la política industrial implementada en Asia, la cual gracias al incremento de las exportaciones incrementó su riqueza y mejoró el nivel de vida de sus ciudadanos.

Este autor ha afirmado el crecimiento propiciado por las exportaciones fue la clave de la política industrial que enriqueció a Asia y mejoró la suerte de millones de personas.

Así mismo el autor dentro de sus planteamientos recalca que las políticas aconsejadas por el Consejo de Washington durante los años 80 y 90 para responder a los problemas por los cuales estaba atravesando América Latina fueron erróneas y terminaron por desplomar las economías. Dentro de las políticas implementadas en estos países se encontraban la austeridad fiscal, la privatización y la liberalización de los mercados. El FMI, forzó a las economías a privatizar rápidamente las empresas en manos del estado, sin tener en cuenta que muchas de las funciones desempeñadas por estas empresas, no pueden ser suplidas por el mercado.

Con referencia a la primera medida aconsejada por el consenso de Washington, el FMI arguye que es muy importante privatizar a marchas forzadas, más tarde será el momento de la competencia y la regulación. Pero el peligro estriba en que una vez generado un grupo de interés esta cuenta con el incentivo y el dinero, para mantener su posición monopólica, paralizar las regulaciones, la competencia y distorsionar el proceso político. (Paternostro, 2006, p.170).

La segunda medida propuesta, es la a la liberalización de los mercados, por medio de la cual se pretende la eliminación de interferencias en el libre comercio y en los mercados financieros y de capitales. La implementación de esta medida tenía como finalidad expandir a renta de los países ya que se desplaza los recursos de los empleos menos productivos a los más productivos a través de la aplicación de la ley de las ventajas comparativas. Así mismo se pensaba que con la apertura de las economías a los mercados internacionales a través de la eliminación de las medidas proteccionistas, se incrementaría la competitividad y se mejoraría la calidad de los productos. No obstante no se tuvo en cuenta que esa apertura repentina a los mercados internacionales provocaría el cierre de las industrias nacionales y la destrucción de empleos, incrementándose la inestabilidad económica.

En cuanto al papel que juega la inversión extranjera directa en los países en desarrollo se ha evidenciado que esta destruye a las empresas locales y ante la ausencia de una legislación clara y estricta las multinacionales aprovechan su papel como monopolios establecidos para subir los precios, disminuir la calidad de los productos y manipular a los compradores.

En este sentido el Stiglitz (2001), ha afirmado que las políticas de liberalización comercial acompañada de altos tipos de interés es una receta infalible para la destrucción del empleo la creación de paro a expensas de los pobres. La liberalización del mercado financiero no acompañada de un marco regulatorio adecuado es una receta infalible para la inestabilidad económica, y puede llevar a que los tipos de interés más elevados vuelvan más difícil que los campesinos pobres puedan comprar las semillas y los fertilizantes que les permitan salir del nivel de subsistencia. La privatización sin políticas de competencia y vigilancia que impidan los abusos de los poderes monopólicos, puede terminar en que los precios al consumo sean más altos y no más bajos.

Razón por la cual Stiglitz ha afirmado que el proceso de globalización actual no ha funcionado como consecuencia de las reglas impuestas instituciones económicas internacionales, como el FMI, el BM, y la OMC, las cuales han beneficiado los intereses de los países industrializados más avanzados.

En este sentido Joseph Stiglitz (2001), afirma que lo que se necesita para que el proceso de globalización funcione es:

1. Aceptación de los peligros de la liberación de los mercados de capitales, y de que los flujos de capital de corto plazo (dinero caliente) imponen abultadas externalidades, costos soportados por quienes no son parte directa en las transacciones (los prestamistas y prestatarios). Cuando existen externalidades tan grande, las intervenciones incluidas las acometidas a través de los sistemas bancario y fiscal son deseables. En lugar de rechazar esas intervenciones, las instituciones financieras internacionales deberían dirigir sus esfuerzos a lograr que funcionen mejor.

2. Reforma sobre quiebras y moratorias. La forma adecuada de abordar los problemas cuando los deudores privados no pueden pagar a los acreedores, nacionales o extranjeros, es mediante la quiebra, y no gracias a que el FMI financie el salvamento de los acreedores. Lo que se necesita es una reforma de las quiebras que reconozca la especial naturaleza de las quiebras que derivan de perturbaciones macroeconómicas.

3. Menos recursos a los salvamentos, con el mayor uso de quiebras y moratorias serán menos necesarios los grandes recates que con tanta frecuencia han fracasado, en los que el dinero o bien se dirige a garantizar que los acreedores occidentales cobren más de lo que habría cobrado en otras circunstancias, o que los tipos de cambio sean mantenidos a valores sobrevaluados más tiempo de lo que habría sucedido en otro caso (permitiendo a los ricos en el país poder sacar más dinero a fuera en condiciones favorables, pero dejando al país más endeudado).

4. Mejorar la regulación bancaria tanto en diseño como en implementación en los países desarrollados y en los subdesarrollados. Una débil regulación bancaria en los países desarrollados

puede conducir a malas prácticas de préstamo, una exportación de inestabilidad. Puede haber algún debate sobre si el diseño de las normas sobre ratios de apalancamiento basadas en el riesgo fomenta la estabilidad de los sistemas financieros de los países desarrollados, pero caben pocas dudas de que ha contribuido a la inestabilidad global al estimular los préstamos a corto plazo. La desregulación del sector financiero la excesiva confianza en los estándares de apalancamiento han sido errados y desestabilizadores; se necesita una aproximación a la regulación más amplia, menos ideológica, adaptada a las posibilidades y circunstancias de cada país.

5. Mejor gestión del riesgo. Hoy los países del mundo afrontan riesgos enormes por la volatilidad de los tipos de cambio. El problema es claro, pero la solución no. El fijar su moneda a otra no resuelve los problemas y de hecho puede exacerbar las fluctuaciones con respecto a otras divisas.

6. Mejores redes de seguridad. Parte de la tarea de gestión de riesgo es fomentar las capacidades de absorber riesgos por parte de los vulnerables dentro del país. La mayoría de las naciones en desarrollo cuentan con redes de seguridad débiles, incluyendo los programas de seguro de desempleo. Incluso en los países más desarrollados las redes de seguridad son débiles e inadecuadas en los dos sectores predominantes en los países en desarrollo, la agricultura y las pequeñas empresas, de modo que la ayuda internacional será esencial, aunque cada país deberá mejorar sus redes de seguridad.

2. Los tratados de libre comercio

La formación de bloques económicos, en sus distintas evoluciones de la integración económica y aduanera, constituyen una estrategia de producción e intercambio comercial entre países al ampliar y abrir sus mercados a territorios y consumidores potencialmente demandantes de bienes y servicios que cada uno de sus miembros oferta en medio de unas condiciones bondadosas de regulación arancelaria y de libre competitividad.

Hoy en día la tendencia de los países desarrollados, y los llamados en vías de desarrollo, es la conformación de mecanismos de integración aduanera para aprovechar y proteger sus economías, ante la cual se producen tensiones e incertidumbres sobre los posibles impactos

negativos que los *Acuerdos o Tratados* pueden ocasionar en las economías locales, no obstante, las significativas posibilidades que brinda la inserción en un mercado ampliado como motivador de los sectores productivos y de servicios para mejorar la calidad de vida de los habitantes de los países integrados. En Colombia el TLC firmado con los Estados Unidos pone en una perspectiva global a la economía colombiana, la cual en los últimos años ha venido mostrando indicadores positivos de crecimiento económico y de los cuales cabe puntualizar que tanto se debe a los TLC.

Rendón (2004) define el TLC como:

Un acuerdo internacional en el cual se vinculan distintas economías entre sí, para abrir recíprocamente sus mercados y para generar condiciones propicias a la inversión extranjera. En éste se ven cronogramas de desgravación arancelaria y reglas para facilitar la inversión.

En este sentido, se puede ver que al interior de los países firmantes de los TLC se encuentran heterogeneidades de las economías, particularidades que constituyen verdaderas asimetrías entre los países más industrializados y los países productores de materia prima.

Otra definición de TLC se puede ver en Herrera (2011) de la manera siguiente:

Los Tratados de Libre Comercio son una modalidad, entre otras, de realizar acuerdos económicos entre varios países; pero los procesos de integración pueden incluir aspectos de desarrollo, balance regional, cohesión social, convergencia macroeconómica y libertad migratoria para movilidad de agentes (inversionistas, empresas, trabajadores)

Lo anterior indica que las estrategias de integración trascienden lo meramente económico abarcando posibilidades de movilización personal y laboral entre los países miembros, inversión extraterritorial con mayores facilidades, planes de desarrollo colectivos, entre otros beneficios.

Es así que en lo local, el TLC con Estados Unidos ha generado una verdadera discusión en todos los ámbitos de la vida colombiana sobre la conveniencia para la sostenibilidad de los sectores productivos y los peligros que encierra competir con economías más grandes,

tecnificadas, eficientes y hasta subsidiadas (*caso de la agricultura*). Entre los argumentos de los auspiciadores de la importancia de la participación de Colombia en los TLC se destacan la necesidad de abrir la economía a los mercados globales, ganarle los espacios a otras economías con interés en la integración, competir en rubros con ventajas competitivas y comparativas (frutas, flores, café, hortalizas, vestuario, calzado, textiles, hidrocarburos, minería), las posibilidades de atraer inversiones extranjeras y las presiones internas y externas hacia el estado colombiano para mejorar en los ámbitos tecnológicos, sociales, infraestructuras, servicios y legales, para así competir en condiciones más equilibradas con sus pares.

3. La competitividad

Se define como la capacidad que tienen las empresas de un país para participar dentro de los mercados internacionales con éxito, teniendo en cuenta que existen condiciones adecuadas para tal efecto, dentro del país de procedencia u origen (Durán y Torres, 2000). La definición anterior supone un aparato productivo adaptado o listo para escenarios de “competencia imperfecta”. Puede hablarse de países competitivos, pero en realidad las empresas de un país son las que compiten y no los primeros quienes propenden por brindar condiciones que mejoren la competitividad.

Dos autores renombrados en el tema: Michael Porter y Paul Krugman, están de acuerdo en que las que compiten son las empresas y no los países como tales. A lo anterior, hay que agregar que los países están conformados por empresas nacionales y multinacionales, las cuales son las que compiten pero se sabe de qué país es originaria cada una.

Porter ha hablado de *Ventajas Comparativas* y *Ventajas Competitivas* en relación con los países y/o las empresas. Las *Ventajas Comparativas* son las condiciones o productos superiores que posee un país o sus empresas en sus condiciones o factores ambientales o naturales, en comparación con otros países, como por ejemplo: mano de obra barata. Estas

características o productos favorables no son sostenibles a mediano plazo, ni garantizan estabilidad en el crecimiento en el largo plazo, sin la creación de unas ventajas adicionales; un ejemplo, en Colombia, es el caso de nuestro estudio: la ganadería.

Las *Ventajas Competitivas* surgen de la necesidad de hacer sostenibles productos centrales en la producción y comercio de un país y/o empresas. Para el caso colombiano, la producción y exportación de café debe acompañarse por estrategias que hagan más “competitivo” el producto. En este caso es vital la implementación de innovaciones, valores agregados, inversión en tecnología y demás “estrategias competitivas” para ganar diferenciación en productos que ya se exportan, como el café colombiano, o en servicios y productos innovadores.

Por esta misma línea, el modelo de Porter, afirma que existe un *Diamante de la Competitividad*, compuesto por cuatro aristas, a saber:

- La dotación del país, en términos de cantidad y calidad de los factores productivos básicos (fuerza de trabajo, recursos naturales, capital e infraestructura), así como de las habilidades, conocimientos y tecnologías especializados que determinan su capacidad para generar y asimilar innovaciones.
- La naturaleza de la demanda interna en relación con la oferta del aparato productivo nacional; en particular, es relevante la presencia de demandantes exigentes que presionan a los oferentes con sus demandas de artículos innovadores y que se anticipen a sus necesidades.
- La existencia de una estructura productiva conformada por empresas de distintos tamaños, pero eficientes a escala internacional, relacionadas horizontal y verticalmente, que aliente la competitividad mediante una oferta interna especializada de insumos, tecnologías y habilidades para sustentar un proceso de innovación generalizable a lo largo de cadenas productivas.

- Las condiciones prevalecientes en el país en materia de creación, organización y manejo de las empresas, así como de competencia, principalmente si está alimentada o inhibida por las regulaciones y las actitudes culturales frente a la innovación, la ganancia y el riesgo.

El Estado, bajo este esquema, tiene un papel de regulador y facilitador de las condiciones económicas para la libre competencia de las empresas, en los ámbitos nacional e internacional.

Con el anterior marco de referencia expuesto se realizara el desarrollo del estudio bajo los preceptos de la teoría económica de Paul Krugman y Stiglitz con los cuales se explicaría lo que sucede con los tratados de libre comercio firmados por parte de EEUU con México y Colombia y los efectos en los sectores ganaderos. Luego de este bosquejo teórico sobre el concepto de competitividad permite abordar el tema de los antecedentes históricos de los TLCs de Colombia y México y en relación con el sector ganadero en cada una de estas naciones estudiadas.

CAPÍTULO II

ANTECEDENTES DEL SECTOR GANADERO Y CONTEXTO DEL TLC

COLOMBIA-EE.UU

2.1. Sector ganadero en Colombia

La ganadería en Colombia, se estableció en la época de la conquista, arribando los primeros semovientes a Santa Marta en 1524, proveniente de la isla La Española.

Inicialmente llegaron razas españolas, las cuales se cruzaron y originaron la raza “Criolla”; luego, en el siglo XIX se introdujeron reces de casta europea como la normanda, Holstein y Pardo Suiza para cruzarlas y mejorar así la calidad de producción de leche en tierras frías. Pero fue en el siglo XX, con ocasión de la llegada de un espectáculo circense, que ingresó el ejemplar de clase “Cebú”, que se ubicó en las zonas cálidas del país y desplazó en gran medida la producción de razas criollas (Gómez y Rueda, 2011).

En lo referente al sistema de producción ganadero, este se caracterizó, desde sus inicios, por ser extensivo tradicional, dado el modelo latifundista instaurado desde la colonia, este modelo se caracteriza por el uso de grandes extensiones de tierras donde la proporción de cabezas de ganado por hectárea es muy bajo llegando a índices de varias hectáreas por res, sin inversiones en praderas, salubridad, tecnología ni manejo. Sin embargo, en el siglo XX:

Cabe destacar el proceso de desconcentración de tierras, lo que llevó a que el desarrollo de este sector se comenzara a dar gracias a propietarios de pocos animales con extensiones pequeñas de tierras. Para luego llegar a un momento trascendental en 1963, la creación de FEDEGAN (Federación de Ganaderos de Colombia) (Ortega, 2007).

Bajo esta evolución, se fue erigiendo el sector ganadero como un motor endógeno de desarrollo económico para Colombia, a pesar de conservar grandes áreas del territorio con el sistema extensivo y que aún hoy persiste en los llanos orientales por ejemplo. Pero en efecto, para el sector ganadero en Colombia, según FEDEGAN, el valor de la producción y del

componente de valor agregado, tuvo una participación de 3,6% en el PIB Nacional de 2007, por encima de otros sectores como el café (1,8%), Hotelería y Restaurantes (2,2%) y Electricidad, Gas y Agua (3,4%); a su vez, participó con el 27% del PIB agropecuario y con el 64% del PIB pecuario de toda la nación, teniendo una participación equitativa entre producción de leche y producción de carne (DANE, 2005).

Luego, en el 2008 el aporte del PIB agropecuario al PIB total es de 7.2% y el aporte del sector ganadero al PIB agropecuario es del 20%. Adicionalmente, comparando con otros sectores de acuerdo al aporte al PIB nacional, la ganadería equivale a 2.7 veces el sector cafetero, 4.7 veces al sector floricultor, y 2 veces al avícola; Así mismo, genera el 7% del total de empleos en el país (Gómez y Rueda, agosto de 2011, pp. 9-10).

Aquí se plantea una enorme necesidad de la industria ganadera para con el PIB del país, pues es ella la que proporciona en cifras un mayor rendimiento en materia de ingresos que muchos otros sectores nacionales, incluso dándose actualmente bajo conceptos de libre comercio y con carencias de desarrollo integral y tecnológico. Entender la ganadería, es entenderla como un factor fundamental para la economía de Colombia, para su seguridad alimentaria pero al mismo tiempo, pretendiendo ser parte competitiva en el enclave internacional, donde no tiene la mayor relevancia, debido en grandes términos a que en este sentido, el consumo interno se ve mermado por el consumo de este producto traído de otros países (FEDEGAN)

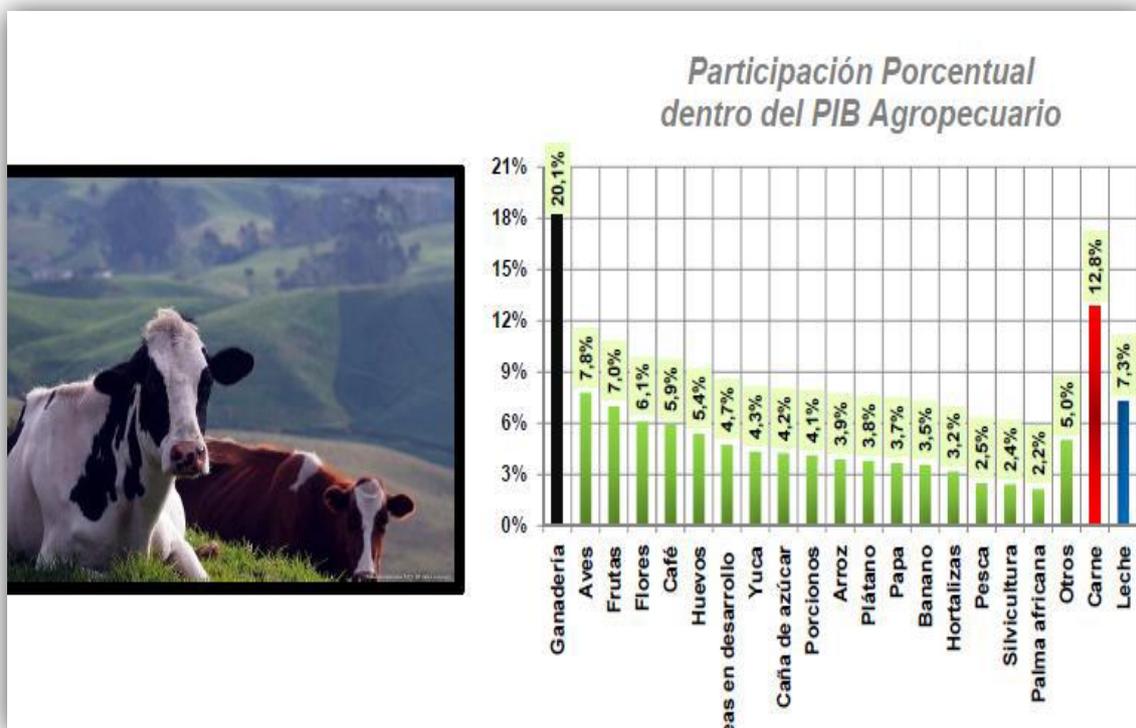
Según cifras de FEDEGÁN (septiembre 04 de 2012) y la Superintendencia de Industria y Comercio (2012), en 2010 el sector bovino correspondió al 20% del PIB agropecuario colombiano y el 1.7% del PIB Nacional. También generó, para ese año, el 20% del empleo en el agro y 7% del empleo nacional (950.000). Además, correspondió en el mismo año al 53% del PIB pecuario. “De esta forma, la ganadería es la actividad predominante de la producción pecuaria, por encima de la producción avícola, porcina o piscícola” (SIC, 2012, p. 8).

Para poder entender un poco más estas cifras, es indispensable hacer una diferenciación de la producción y el consumo que se da en este sector agrícola colombiano, pues no es lo mismo hablar de la producción del sector ganadero en cifras globales, cuando se debe ver la producción de carne para el consumo directo y la producción láctea que esta traería para sí.

Es así como se debe entender que la industria ganadera se divide en producción de Carne y leche o doble propósito, determinando cada una de ellas las cifras de exportación e importación de las mismas, pues ya es entendible que en este mundo globalizado, los países como el colombiano, siendo productor de ganado bovino, exportan e importan productos que se dan en la economía nacional, siendo este uno de los principales factores que determinan la problemática que se plantea en esta investigación.

La siguiente gráfica, ilustra la composición y porcentaje de la explotación ganadera, respecto de la actividad agropecuaria para 2010:

Figura No. 1. Participación porcentual del PIB agropecuario



Fuente: DANE-FEDEGÁN, 2012.

Del 20.1% correspondiente al sector ganadero, El 12.8% fue de producción de carne y 7.3% de producción de leche, dando a entender, que la producción de carne superaba por el doble a la de la producción de leche, lo que plantea la diferenciación que se pretende establecer en este momento.

Entendiendo que la exportación del producto ganadero más apetecido es el de la producción de carne y no el de la producción de lácteos y todos los derivados del mismo, se puede hacer un primer análisis a la situación de compromiso del país por hacer valer el producto en el exterior, debido a que las cifras más relevantes se dan en este campo y no en otro.

Respecto del comercio exterior de carne bovina, comenta la SIC (2012):

De acuerdo con Fedegan, en el año 2010 los cuatro principales productores de carne bovina en el mundo fueron el Nafta (14,4 mill de tons), el Mercosur (11,2 mill de tons), la Unión Europea (7,8 mill de tons) y China (5,7 mill de tons). En este contexto, Colombia tuvo una producción marginal de 964 mil toneladas. Pese a ello, aún el país se encuentra entre los primeros 11 productores mundiales.

Esto indica que el país pretende ser un productor importante de carne a nivel mundial, y esto se ve reflejado en las cifras que ofrecen los especialistas en materia económica alrededor del mundo. Claro está que cabe aclarar que esta exportación en gran medida se da con países vecinos, y que lo que se busca con los tratados de libre comercio es poder expandir el sector de ventas de la carne nacional más allá del continente, y de esta manera generar más ingresos de acuerdo al PIB de Colombia.

Ahora bien, en lo que concierne a cómo conseguir que las cifras de exportación de este producto aumenten a nivel internacional, se crean una serie de mecanismos que es preciso analizar a continuación, sobre todo lo que tienen que ver con la forma en que estos productos se pueden poner en mercados internacionales, y en cómo conseguir que los mismos lleguen

con calidad y precios competitivos a dichos mercados. Esto solo es posible a través de la implementación de tratados de libre comercio, así como de cambios en los sistemas de producción para convertir las ventajas absolutas en reales ventajas competitivas y es lo que a continuación se pretende analizar, pero específicamente en lo que tiene que ver con el TLC entre Colombia y EE.UU.

2.2. Contexto del TLC de Colombia con EE.UU

En 1994, los Estados Unidos propusieron una iniciativa de Comercio Internacional denominada ALCA (Área de Libre Comercio para las Américas) con el objetivo de ampliar el TLC de América del Norte (TLCAN) hacia los demás países del continente americano (excepto Cuba). Este proyecto fue truncado a inicios del siglo XXI, en parte, por la llegada de gobiernos de izquierda, sobre todo en Latinoamérica (Venezuela, Brasil, Argentina, Ecuador).

Ante esta última situación política, Colombia, siendo alguna de las excepciones de la región, estaba comprometida con EE.UU en la lucha contra el tráfico de drogas (Plan Colombia), compensado mediante el ATPA (Sigla en inglés *Andean Trade Preferences Act*) y el ATPDEA (*Andean Trade Promotion and Drug Eradication Act*); Núñez *et al*, resumen los compromisos con los que estaba condicionado el país:

Ya como antecedentes al tratado Colombia y Estados Unidos habían establecido los acuerdos comerciales ATPA y ATPDEA para el intercambio de productos libre de aranceles. El ATP o “Andean Trade Preferences Act” (Ley de Preferencias Comerciales Andinas) fue otorgado por USA a los países andinos por su participación en la lucha contra el tráfico de drogas ilícitas. Este acuerdo fue sustituido en el 2002 por el ATPDEA (“Ley de Promoción Comercial Andina y de Erradicación de Drogas”), permitiendo el acceso libre de aranceles a más de 6.000 partidas de productos colombianos al mercado norteamericano. El ATPDEA fue prorrogado hasta el 2011 (p. 3).

En este orden de ideas, Colombia inició negociaciones con EE.UU, el 29 de mayo de 2003 para lograr el TLC con esa nación. Las etapas surtidas para tal fin, a lo largo de 9 años (hasta el 15 de mayo de 2012, fecha de entrada en vigencia el tratado) fueron las siguientes:

Tabla No. 1. Etapas de la negociación del TLC de Colombia con Estados Unidos

FECHAS (Año)	RESULTADOS
2003	<p>El Consejo Superior de Comercio Exterior mediante actas del 18 de marzo y 29 de mayo, instruyó al Ministerio de Comercio, Industria y Turismo a comenzar la negociación con USA y se realizó una evaluación del impacto económico y social del TLC con ese país.</p> <p>El Representante Comercial de Estados Unidos, Robert Zoellick, se reunió en Bogotá en agosto, con el Presidente Uribe para anunciar la disposición del gobierno norteamericano para iniciar la negociación comercial con Colombia.</p> <p>En octubre, un equipo de alto nivel del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo y de otros Ministerios efectuó una visita a Estados Unidos con el fin de clarificar, de manera preliminar, los temas relativos a la negociación</p> <p>En noviembre, el Representante Comercial de Estados Unidos anunció oficialmente la intención de su país de iniciar las negociaciones de un TLC con Colombia, Ecuador y Perú y dejó abierto el camino para los otros países de la Comunidad Andina de Naciones.</p>
2004	<p>Primera ronda de negociaciones. Instalación en Cartagena de Indias, el 18 de mayo.</p> <p>Segunda ronda de negociaciones. Instalación de las mesas de jefes negociadores en Atlanta (EE.UU), en junio. Aspectos institucionales y contenidos del tratado.</p> <p>Tercera ronda de negociaciones. Lima, Perú, en julio 26. Sector</p>

	<p>agropecuario.</p> <p>Cuarta ronda de negociaciones. Reunión de parlamentarios colombianos con negociadores de EE.UU., en septiembre, en Puerto Rico.</p> <p>Quinta ronda de negociaciones. Tucson, EE.UU. en noviembre. Acceso a mercados y barreras de entrada, normas de origen, procedimientos aduaneros y salvaguardias.</p>
2005	<p>Sexta ronda de negociaciones. Cartagena, febrero. Estabilidad en las reglas de juego, propiedad industrial e intelectual, asuntos laborales y ambientales.</p> <p>Séptima ronda de negociaciones. Washington-BID. EE.UU, marzo. Política de competencia (norma anti- monopolios).</p> <p>Octava ronda de negociaciones. Reunión de jefes negociadores. Lima, Perú, en el mes de abril. Asuntos Laborales.</p> <p>Novena Ronda. Guayaquil, Ecuador. Junio. Capítulo de medio ambiente.</p> <p>Décima ronda. Miami, EE.UU. julio. Agenda interna de Productividad y Competitividad.</p> <p>Décimo primera ronda. Cartagena de Indias. Septiembre. Propuesta de agenda interna: infraestructura, desarrollo empresarial, capital humano</p> <p>Décimo segunda ronda. Washington, EE.UU. Noviembre Desarrollo científico, tecnológico e innovación, información y TICs.</p>
2006	<p>Décimo tercera ronda. Washington, EE.UU. Febrero. Consultas con el sector privado y cierre de mesa de Propiedad Intelectual.</p> <p>El Acuerdo de Promoción Comercial entre la República de Colombia y los Estados Unidos de América, sus cartas adjuntas y sus entendimientos fueron suscritos en Washington el 22 de noviembre.</p>
2007	<p>En Colombia, el Congreso de la República aprobó el Acuerdo en junio y un mes después el Presidente de la República sancionó la Ley 1143 que le dio vida. En julio, la Corte Constitucional lo encontró ajustado al ordenamiento constitucional, al igual el “Protocolo Modificador” del mismo Acuerdo, firmado en Washington en junio.</p> <p>El proceso de incorporación a la legislación interna colombiana se</p>

	<p>facilitó mediante la aprobación de la Ley 1143 de 2007 por el Congreso colombiano, y se complementó mediante Sentencia C-750/08 de la Corte Constitucional mediante la cual el Acuerdo y la citada ley se encontraron acordes al ordenamiento constitucional del país. Con igual suerte corrió el “Protocolo Modificadorio” del Acuerdo, firmado en Washington el 28 de junio de 2007, y aprobado mediante Ley 1166 de 2007, cuya exequibilidad fue declarada en Sentencia C-751/08.</p>
2011	<p>El 12 de octubre, el Congreso de los Estados Unidos aprobó el Acuerdo, hecho que fue seguido por la sanción de la ley aprobatoria por parte del presidente Barack Obama el 21 de octubre. Así, se dio inicio a la etapa de implementación normativa del Acuerdo en Colombia, el cual tuvo por objeto verificar que se llevaran a cabo los ajustes tendientes a garantizar que el Acuerdo fuera compatible con nuestro ordenamiento jurídico.</p> <p>Terminada esta etapa, se hace el Canje de Notas entre los dos gobiernos, lo que se realizó en la VI Cumbre de las Américas en Cartagena de Indias, en el que se estableció la fecha de entrada en vigencia del TLC.</p>
2012	<p>El proceso culminó con la publicación del Decreto 993 del 15 de mayo de 2012, mediante el cual se promulgó el "Acuerdo de Promoción Comercial entre la República de Colombia y los Estados Unidos de América", sus "Cartas Adjuntas" y sus "Entendimientos", la Proclama fue un requisito necesario para la entrada en vigor del Tratado.</p> <p>El 15 de mayo inició las operaciones el TLC con el envío a Estados Unidos de un navío cargado de textiles colombianos, ya sin aranceles.</p>

Fuente: Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, mayo de 2014.

2.3 Condiciones pactadas el sector ganadero en el TLC Colombia-EE.UU

El TLC entre Colombia y Estados Unidos contiene 24 capítulos, entre los que están: el preámbulo (1), disposiciones generales (2), trato nacional y acceso a mercados (3), reglas de origen (4), medidas sanitarias y fitosanitarias (6)...

En el capítulo de acceso a mercados, se habla de los mecanismos de liberación gradual de Aranceles¹ y las Barreras no Arancelarias², que para el caso de la Agricultura aparecen decisivos a favor del libre intercambio de estos tipos de productos. Comenta al respecto el Sistema de Información de Comercio Exterior (SICE):

El resultado de la negociación promueve el crecimiento de las exportaciones a Estados Unidos de los productos agropecuarios en los que Colombia es competitiva como: productos cárnicos, lácteos, flores, frutas, hortalizas, margarinas y otros productos de la cadena de oleaginosas, azúcar y productos con azúcar como chicles, confites y chocolates, cigarrillos, tabaco y algodón, entre otros...

El TLC brinda a la producción agropecuaria las condiciones para modernizar sus procesos productivos de forma que mejoren su competitividad. El TLC establece mecanismos de protección como aranceles base o de partidas elevadas, salvaguardias especiales automáticas, amplios plazos de desgravación, cuotas de importación, plazos de gracias para los productos más sensibles, entre otros, para que nuestra agricultura pueda enfrentar las nuevas condiciones de competencia. Se logró también que las medidas sanitarias y fitosanitarias se conviertan en barreras no arancelarias para el acceso real de los productos agropecuarios de Colombia en el mercado de los Estados Unidos (pp. 10-11).

Así las cosas, según FEDEGÁN (Septiembre de 2012), las concesiones otorgadas y recibidas en el TLC con EE.UU aparecen en la tabla No. 2:

¹ Son los impuestos que los países cobran a los productos que ingresan de otros países en el desarrollo de la actividad exportadora. Su objetivo es elevar el precio de los productos importados y proteger la industria nacional.

² Son obstáculos diferentes a los aranceles, que suelen utilizar algunos países para impedir el libre acceso de los productos foráneos. Entre ellos están: licencias previas, cuotas o contingentes arancelarios, barreras técnicas, sanitarias, fitosanitarias, salvaguardias, etc.

Tabla No. 2. Concesiones para exportación del Sector ganadero de Colombia en el TLC con EE.UU

PRODUCTOS	CONCESIONES OTORGADAS	CONCESIONES RECIBIDAS
CARNE DE BOVINO	<p>*Desgravación inmediata en: a). Carne en canal y, b). Cortes finos.</p> <p>**El arancel fuera del contingente se desgrava en 10 años, desde un nivel de 50% para (a) y 43,7% para (b).</p> <p>***Para carne industrial y vísceras, se otorgó un contingente de 6.400 Toneladas sin arancel, que crece cada año 5%.</p>	<p>*Para carnes industriales, desgravación en 10 años y acceso al TRQ OMC + cupo de 5.000 toneladas.</p> <p>**Acceso y desgravación inmediata en cortes finos.</p>
PRODUCTOS LÁCTEOS	<p>*Contingentes sin arancel que crecen 10% anual, para Leche en Polvo (5.500 Ton), Quesos (2300 Ton), Mantequilla (550 Ton) y Yogur (110 ton).</p> <p>**Fuera del contingente, el arancel se desgrava en 11 y 15 años, desde un nivel de 33%. Se desmontó el SAFF.</p> <p>***Acceso inmediato en Lactosueros, Leche líquida, Arequipes y Bebidas Lácteas.</p>	<p>*Consolidación ATPDEA.</p> <p>** Libre acceso y desgravación inmediata sólo en Yogur.</p> <p>***Desgravación entre 11 años (mantequilla, leche líquida y helados) y 15 años (quesos, otros productos lácteos y leche en polvo).</p> <p>****Contingentes sin arancel para quesos (5.000 ton); mantequillas (2.000 ton), productos lácteos procesados (2.000 ton).</p> <p>****Otros productos: Helados (300 Ton), leche líquida (110 Ton).</p>

Fuentes: FEDEGÁN y SICE

CAPITULO III
ANTECEDENTES DEL SECTOR GANADERO Y CONTEXTO DEL TLC
MÉXICO-EE.UU

3.1 Sector ganadero en México

Para dar inicio a todo lo que tiene que ver con el sector ganadero en el país mexicano, hay que establecer una serie de antecedentes de los mismos que han llega a plantear el problema de la ganadería extensiva, que se ha venido dando en el país desde el siglo XIX, y que ha sido la característica primordial de la misma, Es así como se pueden encontrar una serie de documentos que referencian esta actividad ya desde el estado, y concentrado como una de las formas de expansión ganadera en este país.

Se dice que para el año de 1521 llegaron las primeras 50 cabezas de ganado al territorio mexicano de la mano de Gregorio Villalobos durante la conquista de lo que se denominó en su momento la Nueva España, esta raza conocida como “criolla” prevaleció hasta finales del siglo XIX cuando llegaron las primeras razas especializadas en carne como el Hertford y Pardo Suizo , para 1888 la Secretaría de Fomento publicó la obra de Juan M. Esponda titulada Manual práctico del nuevo ganadero mexicano que, según el informe realizado por una comisión especial nombrada por el ministerio Mexicano de Fomento, citando al título del inicio del libro, fue una obra que sirvió de guía para los ganaderos de la época.

La comisión hace sus recomendaciones, lo que permitiría mejorar la ganadería a través del establecimiento de praderas artificiales (sic) de pastos Pará (*Brachiaria mutica stapf*) y Guinea (*Panicum maximun*), y por ende las razas y las explotaciones ganaderas del país, con la posibilidad de incrementar capitales aplicados a la ganadería. (Cruz León, Uribe Gómez, Lara Bueno, 2012).

En 1923 se importan las primeras cabezas de ganado tipo Cebú y unos años más tarde llega el Angus a territorio Mexicano de la mano de estos manuales se plantea ya la necesidad de crear praderas con pastos nuevos no nativos, la división de potreros y algunas tan obvias

como el uso de cercas, haciendo continua mención de la importancia del mejoramiento genético de las razas

Todo esto se respalda con experiencias y experimentación en la producción, de tal manera que las recomendaciones tienen una base práctica y exitosa en las diferentes actividades. Tan es así que uno de los apartados del apéndice reproduce misivas de ganaderos que afirman que Juan M. Esponda, en los ranchos de su propiedad, ha experimentado con éxito el establecimiento de potreros, la existencia de grandes explotaciones de ceba que sirven de modelo a otras donde se ha extendido (Cruz León, Uribe Gómez, Lara Bueno, 2012. p. 99.).

Lo que se plantea en grandes cuestiones, es que el sector ganadero a finales del siglo XIX en México, es un sector que se caracterizó por su organización desde la manera en cómo se debía dar la producción de los mismos, y como así se hizo posible lo que para el siglo XX, vendría a ser una industria importante en materia de PIB para que se enfrentara a economías mundiales importantes, y teniendo también como importante referente el país del norte que tanto ha consumido de manera legal o ilegal, los productos mexicanos.

Ya para el siglo XX, se sigue con la herencia en lo que concierne a la posibilidad de una forma de ganadería que va más allá de lo planteado en el siglo XIX, y es que allí se da ya la ganadería extensiva, que pretende ser una parte importante para el desarrollo de las capacidades económicas y el PIB del país, caracterizado especialmente por las formas de comercio con los Estados Unidos, este país fue el primero en Latinoamérica en imponer un tratado entre las naciones, cosa que ha sido a la vez productiva, y ha traído una serie de complicaciones para la economía mexicana en lo referente a la comercialización interna de sus propios productos con referencia a los que importa del país del norte.

El sector ganadero en México se ha caracterizado por ser una producción de tipo *extensivo*³. De acuerdo con Chauvet (1997):

³ **La Ganadería de tipo Extensivo** es aquel sistema de crianza de ganado que se lleva a cabo en grandes extensiones de terreno, donde la carga va hasta 2 animales por hectárea, incluso 3. Este proceso es contrario al intensivo, pues los animales

La ganadería bovina en México se desarrolló durante décadas a través de un modelo extensivo con un fuerte impacto ecológico. Su crecimiento y rentabilidad se fundaron en la extensión de la superficie de pastoreo. La expansión ganadera de la década de los setentas abarcó el 65% de la superficie nacional. Sin embargo los cambios generados en la década del ochenta a nivel de la economía, incidieron profundamente en los márgenes de beneficio y sientan las bases para reflexionar sobre los alcances y limitaciones de un modelo extensivo para la ganadería bovina en general y la de engorda en particular (p. 2).

Bajo ese esquema, el crecimiento desde los años 50 hasta los años 80 del siglo XX, el país mexicano, favoreció el desmonte de enorme superficies gracias al modelo extensivo de uso de grandes pastizales naturales. Así las cosas, los usos de la ganadería han sido, por un lado el engorde y la producción de carne y leche (doble propósito) y por otro lado para la producción de leche. En este sentido, Chauver comenta:

Para la ganadería de engorda y de doble propósito este camino fue particularmente importante como fundamento de su rentabilidad, sustentada en la renta del suelo (Chauvet, 1994), no así para un sector de la ganadería lechera que adoptó un esquema de alimentación estabulada para su hato (p. 2).

El hato ganadero mexicano para el 2007 estaba contabilizado en 23 316 942 cabezas, siendo el contexto en 1991 de 24 611 862, significó una disminución del inventario nacional del orden de 1 294 920 vacunos, lo que constituyó un decremento del 5.26%. La participación de la ganadería en el PIB agropecuario mexicano, según García Winder (enero de 2011) fue del 23%. Su tasa de crecimiento promedio de 1996 a 2011 fue del 4% (SAGARPA⁴, 2012).

se encargan de seleccionar su propio alimento de acuerdo a los forrajes que encuentran en los potreros, y el proceso de supervisión y vigilancia se hace esporádicamente, permitiendo que los animales pastoreen libremente. La ganancia de peso diaria va desde 0 grs/día hasta 450grs/día (Finagro, 2009).

⁴ SAGARPA corresponde a la sigla de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación de México.

Los mercados naturales de la ganadería mexicana han sido: Estados Unidos (mayoritariamente para exportación de bovinos en pie y carne) y el mercado interno (reses, carne y leche). Por la características descritas de esta industria, la actividad ganadera en el país mexicano utiliza 110 millones de hectáreas y de ella dependen aproximadamente 4.2 millones de empleos directos y cerca de 13 millones de empleos indirectos (García, 2011).

La ganadería bovina, en México, es propicia bajo el sistema de pastoreo extensivo, que consiste en utilizar grandes extensiones de agostaderos, inversiones en pie de cría, bajos insumos, reducido capital fijo y mínima fuerza de trabajo. La calidad genética del ganado bovino producido en la entidad se reconoce en el ámbito nacional e internacional, la cual se refleja en las más de 350 mil de cabezas promedio exportadas anualmente.

La actividad económica pecuaria tiene potencial para desarrollarse en una superficie de casi 18 millones de hectáreas de agostaderos (72% de la superficie estatal), y representa 17,8% de las actividades agropecuarias, además, dejó una canon económico en 2009 mayor a los 3411 millones de pesos.

Las principales regiones productoras son la Arida y semi Arida del norte del país con una participación del 28 % del total del hato nacional, y de donde se aportan las principales exportaciones dada su ubicación en la frontera con Los Estrados Unidos De América, es decir que su especialización es la producción de becerros tanto machos como hembras para ser exportados en pie al momento del destete, pero así mismo, la viabilidad económica de la actividad productiva se ve disminuida a pesar de que México exportó poco más de 1,3 millones de becerros a EUA, 85% becerros y 15% vaquillas. Siendo el estado de Sonora quien ocupó el primer lugar con 24,5% y Chihuahua, el segundo, con 23,2% (SNIIM, 2013).

Le sigue muy de cerca el área un poco más al sur llamada templada, área comprendida por los estados de Aguascalientes, México, Michoacán, Guanajuato, Hidalgo y Jalisco entre las principales, con un hato de 7,25 millones de cabezas aproximadamente acumulan el 21 % del

hato nacional y también contribuyen con el sistema de producción de becerros en su mayoría para exportación en pie.

Las regiones tropicales seca y húmeda hacia el centro y sur del país constituyen el otro 50% aproximado del total del hato nacional Mexicano y se caracterizan por ser ganados doble propósito : carne y leche con los cuales se abastece principalmente el mercado interno. en estas regiones predominan los cruces de razas Cebuinas con Holstein, simental y pardo suizo, el ordeño es estacional y los engordes de los machos se realizan en potreros hasta alcanzar los 400 kg de peso.

Actualmente el hato Mexicano se ha ido incrementando y ha llegado a superar los 31 millones de cabezas, sin que esto se traduzca en mayores exportaciones hacia Estados Unidos, siendo el consumo interno el que se encuentra absorbiendo la mayor producción, en valores de exportación esto significo en 2014 los 942.3 millones de dólares, reportó la SAGARPA.

Alrededor del 25% del mercado mexicano de bovinos de engorde se destina a la exportación a Estados Unidos como ya dijimos Texas y Oklahoma principalmente el resto entra a la cadena de producción nacional especialmente en el centro y sur del país ; para el año 2007 las exportaciones no habían variado mucho a pesar del incremento del hato , se exportaron 1,6 millones de cabezas en pie ; esto principalmente a por la demanda externa ligada a la caída del crecimiento económico lo que indica que las exportaciones están en función directa de las condiciones del hato Norte Americano y los precios de los forrajes en tanto que los precios están ligados al precio de referencia en el estado de Oklahoma que para el año 2007 fue de 2,55 us dollars / kg (sagarpa), pero como veremos más adelante en el capítulo de resultados, actualmente los volúmenes se han reducido a poco más de un millón de cabezas exportadas.

3.2 Contexto del TLC de México con EE.UU

En 1991, el Presidente George H.W. Bush dio a conocer la denominada *Iniciativa de las Américas*, en aras de crear una zona hemisférica para promover el libre comercio de Alaska hasta la Tierra del Fuego. Los objetivos de esta iniciativa, (Echeagaray, 2008) fueron:

- ✓ Promover el Comercio Exterior en todo el continente.
- ✓ Propiciar las Reglas de juego para facilitar la inversión extranjera.
- ✓ Crear mecanismos para reducir la deuda externa de los países latinoamericanos.
- ✓ Buscar mecanismos de financiamiento a la protección del medio ambiente.

En este orden de ideas, el Tratado de Libre Comercio de México con Estados Unidos, se encuadró en el TLC de América del Norte TLCAN, en inglés *North American Free Trade Agreement (NAFTA)*. Este reúne a los tres países del hemisferio norteamericano: EE.UU-Canadá-México. La idea del tratado se concertó el 10 de junio de 1990, en una reunión de los mandatarios de los tres países mencionados. Las negociaciones comenzaron el cinco de febrero de 1991.

Los presupuestos para insertar a la nación mexicana en el TLCAN, según Echeagaray (2008) fueron:

1. *Un proceso ordenado de integración de las economías para lograr ventajas de orden productivo y comercial.* Este proceso, tuvo dos aspectos:
 - A partir de 1982 se inició el proceso de reestructuración del aparato productivo, se eliminaron subsidios y se vendieron empresas para-estatales no prioritarias.
 - Como un acto culminante, en 1994 se firmó el TLCAN, Tratado de Libre Comercio entre México, Estados Unidos y Canadá, dentro del gran dinamismo que imponía la globalización.
2. *Asegurar la permanencia de la Reforma Económica iniciada en México en 1990.* Por medio de:

- El Plan Nacional de Desarrollo 1989 – 1991.
- El Programa de Modernización Industrial y del Comercio Exterior 1990 -1994.

De este modo, la cronología del TLCAN fue la siguiente:

Tabla No. 3. Etapas de la negociación del TLCAN

FECHAS (años)	RESULTADOS
1990	El 10 de junio, los jefes de gobierno: Carlos Salinas de Gortari (México), George H.W. Bush (EE.UU) y Brian Mulroney (Canadá) proponen el TLCAN.
1991	El 5 de febrero, comenzaron en firme las negociaciones del TLCAN
1992	8 de diciembre Estados Unidos rubrica el tratado.
	11 de diciembre, Canadá firma el tratado.
	14 de diciembre, México refrenda el tratado.
	17 de diciembre, lo firmaron las tres naciones comprometidas.
1994	1º de enero, entrada en vigor del TLCAN, una vez ratificado por parte del poder legislativo de cada país que lo suscribió.

Fuente: Arámbula Reyes, marzo de 2008.

3.3 Condiciones pactadas el sector ganadero en el TLC México-EE.UU

El TLCAN (México-EE.UU-Canadá) está compuesto por 22 capítulos, que gravitan sobre seis temas específicos: 1). Acceso a mercados, 2). Reglas de comercio, 3). Servicios, 4). Inversión, 5). Propiedad intelectual, 6). Solución de controversias. En el segundo capítulo del documento, aparece el Sector Agropecuario y Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (subcapítulo VII).

Referente al capítulo de acceso a mercados y bienes agropecuarios, el tratado, a partir de su entrada en vigor, contiene un programa de desgravación arancelaria, que se resume en la tabla No. 4:

Tabla No. 4. Programa de desgravación arancelaria del TLCAN para México

FASE DE DESGRAVACIÓN	TIPO DE DESGRAVACIÓN
<p>PRIMERA (desde el 1° de enero de 1994).</p>	<p>Productos de categoría A de desgravación y libre de arancel. Ejemplos:</p> <p>Eliminación inmediata de aranceles a 61% de las exportaciones agrícolas a Estados Unidos: <i>ganado bovino en piel</i>, miel de abeja, nueces, flores (excepto rosas), tequila, fresas, mijo, melaza de caña y ajos; en periodos estacionales: tomate, berenjena, chile, calabaza, sandía y cebolla.</p> <p>Canadá: coles, café, jugo de toronja, verduras y nueces.</p>
<p>SEGUNDA (A partir de 1° de enero de 1998).</p>	<p>Desgravación de aranceles aduaneros de bienes de categoría B en 5 etapas anuales iguales. Ejemplos:</p> <p>Quedan libres de arancel en Estados Unidos: rosa, naranja, mango, aceituna, jugo de piña, verduras en conserva, frambuesa, zarzamora, fruta en conserva y zanahoria;</p> <p>En Canadá: calabaza, cebolla, ajo, chocolate, rábano, verdura congelada, alubia, mayonesa; en temporada: col de Bruselas, pimiento, calabacitas y maíz dulce.</p>
<p>TERCERA (A partir del 1° de enero de 1994 y libres de arancel aduanero desde 1° de enero de 2003).</p>	<p>Desgravación de aranceles aduaneros para los productos de categoría C. Se eliminarán en 10 etapas anuales iguales. Ejemplos:</p> <p>Estados Unidos: fresa congelada, tomate, lima,</p>

<p>CUARTA (A partir de 1° de enero de 1998 y libres de arancel aduanero desde 1° de enero de 2008).</p>	<p>aguacate, tabaco, condimentos, sazónadores, salsas, hojas de tabaco, chile ancho y chocolate.</p> <p>Canadá: fresa, brócoli, tomate, pepino, chayote y flores.</p> <p>Desgravación de aranceles aduaneros de bienes de categoría C+. Se eliminarán en 15 etapas anuales iguales. Ejemplos:</p> <p>Desgravación, a partir del 1° de enero de 2008, en Estados Unidos, a productos como: jugo de naranja congelado y sin congelar, melón, cebolla seca y en polvo, ajo seco y cacahuete.</p> <p>Desgravación arancelaria, a partir del 1° de enero de 2008, a productos como: maíz, frijón y <i>leche en polvo</i>.</p>
<p>QUINTA</p>	<p>Aranceles aduaneros sobre los bienes comprendidos en las fracciones de la categoría de desgravación D continuarán recibiendo trato libre de impuestos y de propiedad legislativa.</p>

Fuente: Arámbula Reyes, marzo de 2008.

Se observa en la tabla No. 4 que el ganado de bovino en pie se desgravó desde el primero de enero de 1994 por ser de Categoría A. la leche en polvo se clasificó en la categoría C+, con desgravación total a partir de enero de 2008.

Adicional al programa de desgravación arancelaria, el TLCAN estipula los siguientes objetivos para el sector agropecuario (Arámbula Reyes, marzo de 2008, pp. 20-21):

- Apoyos internos, abaratamiento de insumos, acceso a mercados y subsidios a la exportación de productos agrícolas.
- Impulso a la infraestructura, programas sanitarios e investigación de productos específicos del sector agrícola.

- Eliminación de la incertidumbre que ocasionan los aranceles estacionales, las barreras fitosanitarias innecesarias y otros obstáculos.
- Normas de protección a la salud pública, medio ambiente y derechos del consumidor.
- Adopción, mantenimiento o aplicación de medidas sanitarias o fitosanitarias necesarias para la protección de la vida o la salud humana, animal o vegetal, incluyendo medidas más estrictas que una norma, directriz o recomendación de carácter internacional.
- Fijación de niveles apropiados de protección, asegurándose del grado necesario de protección por alcanzar.
- Adopción o aplicación de medidas sanitarias o fitosanitarias basadas en principios científicos, considerándose factores pertinentes, y fundamentadas en una evaluación de riesgo apropiado a las circunstancias.

Con la firma del TLCAN se impulsó un fuerte crecimiento de las exportaciones y la reestructuración de ciertas actividades manufactureras orientadas hacia la exportación. En 1981 las exportaciones totales nacionales en México ascendían a 20 102 millones de dólares, para duplicarse a 42 688 millones de dólares en 1991 y cuadruplicarse a 166 455 millones de dólares en el año 2000.

Este proceso acelerado de las exportaciones generó un cambio muy significativo en la participación de los sectores de actividad económica reorientados hacia el sector manufacturero. Así, si 72 por ciento de las exportaciones correspondían al petróleo en 1981; ocho por ciento a la industria extractiva, la agricultura y la ganadería, y 20 por ciento a la industria manufacturera; para el año 2000, las exportaciones del petróleo constituían nueve por ciento, el sector extractivo y agropecuario tres por ciento y las manufacturas concentraban 88 por ciento del total de las exportaciones.

Es decir, el modelo de apertura internacional reestructuró la economía reorientando las bases de la competitividad hacia la industria manufacturera como centro casi exclusivo de

la inserción de la economía mexicana en el sistema económico mundial, con el consecuente impacto en el mercado de trabajo y las relaciones laborales, como lo veremos más adelante.

CAPITULO IV
RESULTADOS Y SITUACIÓN ACTUAL DEL SECTOR GANADERO EN
EL TLC COLOMBIA-EE.UU

4.1 Resultados

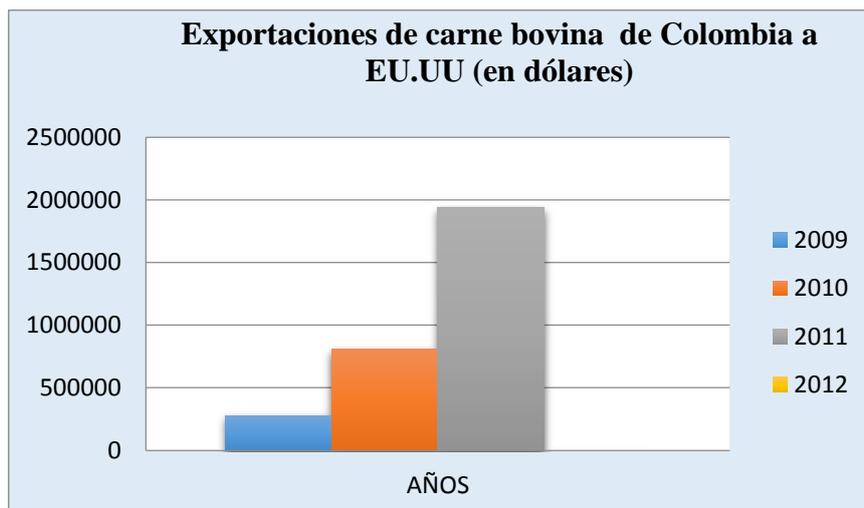
Como se mencionó, el TLC entre Colombia y Estados Unidos, entró en vigencia el 15 de mayo de 2012. Como precedente, las exportaciones de Colombia hacia ese país, en el intervalo de los años 2009 -2012, para el renglón de Carne Bovina, se presentan en la tabla No. 5 y en la figura No. 2:

Tabla No. 5. Exportaciones de carne bovina de Colombia a EE.UU

AÑO	(US\$)
2009	278.809
2010	806.277
2011	1.935.442
2012	0

Fuente: Adaptado de FEDEGÁN-SIC, 2012.

Figura No. 2. Participación porcentual del PIB agropecuario



Fuente: Adaptado de FEDEGÁN-SIC, 2012.

Se observa en la gráfica que, si bien las exportaciones de carne bovina eran escasas, del año 2009 al 2011 tuvieron un incremento considerable, pero para el año 2012 fueron nulas,

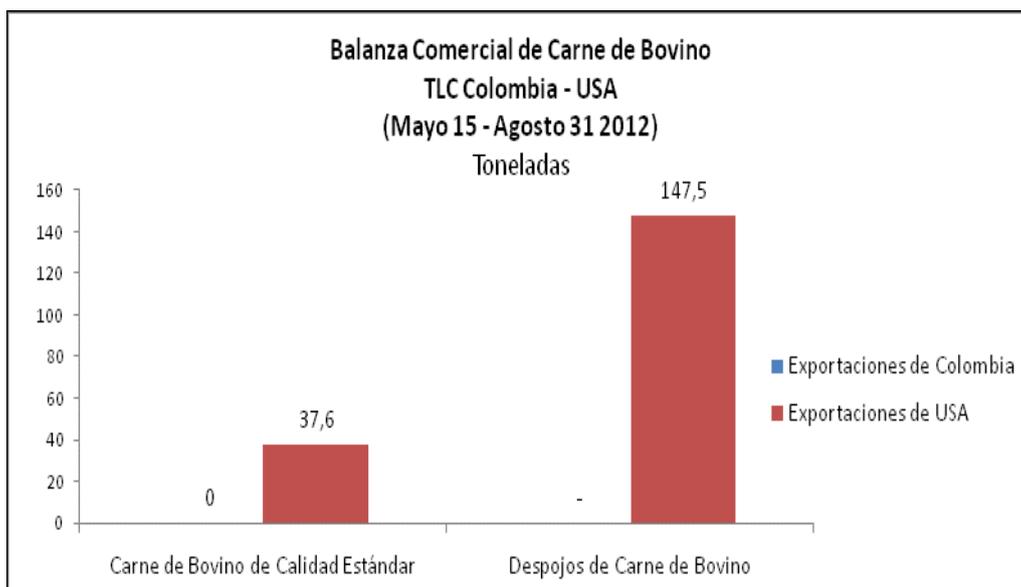
debido en mayor medida a la entrada en vigor del TLC, que ya exigía unas condiciones más estrictas para el envío. Luego de tres meses de entrada en vigencia del TLC, FEDEGÁN (2012) advierte con relación a la balanza comercial que esta ya era deficitaria para Colombia:

A agosto 31 de 2012, la balanza comercial de carne bovina presenta un déficit de 185 toneladas, entre carne de calidad estándar y despojos.

- Estados Unidos ha utilizado el 2,74% del cupo anual de 6.742 toneladas.
- La mayoría de empresas importadoras de carne de bovina y de despojos son grandes superficies como Supertiendas y Droguerías Olímpica S.A. y Pricesmart S.A.S.
- Colombia por su parte no ha realizado ninguna exportación de carne bovina hacia Estados Unidos, ya que no cuenta con admisibilidad sanitaria a ese mercado (p. 45).

La figura No. 3 ilustra esa situación:

Figura No. 3. Balanza comercial de carne de bovino TLC Colombia-EE.UU



Fuente: FEDEGÁN-FEP, 2012.

Por su parte, las importaciones de carne desde EE.UU en todo el 2012 fueron de 751 toneladas (carne+ despojos y vísceras) y para 2013 fueron de 2080 toneladas (Contexto Ganadero, 2014).

Ante esta situación, Sully Santos (Contexto Ganadero, 2014) expone la razón básica de la imposibilidad de Colombia de exportar carne a EE.UU.:

La falta de admisibilidad, el estatus sanitario, el contrabando de ganado y carne, y la aftosa en la frontera con Venezuela son las razones principales que han frenado el comercio de la proteína roja a Estados Unidos, país que por el contrario si ha sacado provecho de los contingentes otorgados por Colombia para exportar al territorio nacional...

Ahora, Colombia se pregunta ¿cuándo podrá exportar carne vacuna a Estados Unidos? A ese interrogante responde Gustavo Castro Guerrero, director de la Asociación Colombiana de Industriales de la Carne, Acinca, quien asegura, que *ni en el corto o mediano plazo se logrará tal propósito porque el mercado estadounidense compra carne fresca de países libres de aftosa sin vacunación, estatus que no ostentamos actualmente.*

Ahora, del lado de los productos lácteos, aunque se ha podido exportar una cifra mayor, los resultados no son los esperados. Según FEDEGÁN, DIAN y el FEP, al 31 de agosto de 2012, “la utilización de los cupos pactados en el TLC Colombia-USA, presenta un déficit en contra de Colombia de 1713 toneladas” (p. 47).

Tabla No. 6. Exportaciones e importaciones de productos TLC Colombia-EE.UU (31 de agosto de 2012)

Exportaciones de Colombia a EE.UU	Exportaciones de EE.UU a Colombia
(209 toneladas)	(1922 toneladas)
Quesos	Leche en polvo
Arequipes	Yogurt
Bebidas Lácteas	Queso
	Productos lácteos procesados
	Helados
Empresas exportadores: Colanta y Alpina	Empresas exportadoras: Pricesmart y Centurion Food.

Fuentes: FEDEGÁN-FEP y DIAN, 2012.

De acuerdo con Contexto Ganadero (2015):

Colombia importó de Estados Unidos 688 toneladas de leche líquida por USD369 mil 731 en 2013. El siguiente año la cifra disminuyó, igual que en 2014. Sin embargo, *el mercado norteamericano, según datos del Fondo de Estabilización de Precios, FEP, aumentó la venta de leche en polvo en el mismo periodo.*

Durante 2012 llegaron a Colombia 2.898 toneladas de leche en polvo de EE.UU. por USD8 millones 521 mil. En 2013 fueron 3.872 toneladas por USD13 millones 754 mil, *cifra que se duplicó en 2014 cuando alcanzó las 6.727 toneladas importadas del alimento por un valor de USD27 millones 378 mil.*

De esta forma, han ingresado al país 13 mil 500 toneladas de leche en polvo desde Estados Unidos, de 2012 a 2014, mientras que Colombia, que no exportó el líquido, tan solo *ha logrado enviar 1.300 toneladas entre mantequilla, queso, yogur y lactosuero.*

Los resultados en lo que va corrido el año, tampoco son satisfactorios. Las tablas No. 7 y No. 8 muestran respectivamente las exportaciones e importaciones de carne para los periodos de enero a junio y de enero a mayo de 2015:

Tabla No. 7. Exportaciones de carne bovina TLC Colombia-EE.UU (enero-junio de 2015)

PAIS DESTINO	PRODUCTO	VALOR FOB USD	PESO NETO 2015 (Tn)	% VAR 2014-2015	PART%
ESTADOS UNIDOS	TOTAL	678.321	31.413	-55%	8%
	Despojos cárnicos	678.321	31.413		

Fuente: Elaboración Fedegán-FEP con datos de Legiscomex.

Como se observa en la tabla No. 7, el único producto exportado a EE.UU es el de los *Despojos Cárnicos* (alrededor de 31 toneladas) por un valor de 678.000 dólares FOB (*Free On Board – o libre a bordo.*

Tabla No. 8. Importaciones de carne bovina TLC Colombia-EE.UU (enero-mayo de 2015)

PAIS ORIGEN	PRODUCTO	VALOR FOB USD	PESO NETO 2015 (Tn)	% VAR 2014-2015	PART%
ESTADOS UNIDOS	TOTAL	3.546.001	527	-59%	41%
	Carne deshuesada refrigerada (CF)*	698.482	47		
	Carne deshuesada refrigerada (CI)**	289.189	16		
	Carne deshuesada congelada (CF)	1.830.247	125		
	Carne deshuesada congelada (CI)	163.063	22		
	Despojos cárnicos	398.140	256		
	Vísceras	166.880	60		

Fuente: Elaboración Fedegán-FEP con datos de Legiscomex.

*CF: Cortes Finos.

**CI: Cortes Industriales.

El valor del total de las importaciones (carnes+despojos y vísceras: 527 toneladas) de enero a mayo de 2015 fue de 3.546.001 dólares FOB.

Por su parte, a pesar de que el presente estudio se centra en la ganadería especialmente en el mercado de las carnes, también se contempla marginalmente lo derivado de las exportaciones e importaciones de productos lácteos, para los mismos periodos de referencia, dentro de este TLC, cifras que se presentan en las tablas 9 y 10:

Tabla No. 9. Exportaciones de productos lácteos TLC Colombia-EE.UU (enero-junio de 2015

PAIS DESTINO	PRODUCTO	VALOR FOB USD	PESO NETO 2015 (Tn)	% VAR 2014-2015	PART %
ESTADOS UNIDOS	TOTAL	1.462.102	254.864	54%	58%
	Leche condensada	80.420	10.483		
	Yogur	152.107	66.745		
	Mantequilla	1.804	325		
	Quesos y requesón	1.227.771	177.310		

Fuente: Elaboración Fedegán-FEP con datos de Legiscomex.

Los productos líderes de exportación con: Yogurt (casi 67 toneladas), por un valor de USD 152.107 y quesos y Requesón (177 toneladas), por USD 1.22.771.

Tabla No. 10. Importaciones de productos lácteos TLC Colombia-EE.UU (enero-mayo de 2015

PAIS ORIGEN	PRODUCTO	VALOR FOB USD	PESO NETO 2015 (Tn)	% VAR 2014-2015	PART %
ESTADOS UNIDOS	TOTAL	21.639.556	6.912.165	254%	47%
	Leche líquida	63.030	32.861		
	Leche en Polvo Descremada	9.728.348	3.227.525		
	Leche en Polvo Entera	3.467.930	1.157.875		
	Yogur	205.344	57.066		
	Suero lácteo	1.302.516	1.376.929		
	Quesos y requesón	6.872.388	1.059.909		

Fuente: Elaboración Fedegán-FEP con datos de Legiscomex.

Los productos que lideran las importaciones desde EE.UU son: leche en polvo descremada (USD 9.728.348) y Quesos y requesón (USD 6.872.388).

En síntesis, tomando en cuenta los resultados de las exportaciones y las importaciones del sector ganadero (carne y leche) en el marco de entrada en vigencia del TLC entre Colombia y EE.UU, las cifras, si bien no son muy significativas como están expuestas en los cuadros anteriores, estas son favorables para el gigante de Norteamérica y negativas para nuestro país. Ante esta verdad a puño, apuntala Sully Santos (Contexto Ganadero, 2015):

Desde el 15 de mayo de 2012, ambos países abrieron sus mercados para comercializar lácteos y cárnicos con cupos concedidos con preferencias arancelarias. Hasta el momento, el país norteamericano ha sido el triunfador al poder exportar estos productos con un aumento en número de toneladas cada año, mientras que Colombia ha enviado una cifra baja de alimentos hechos con leche y sigue sin poder hacerlo con la carne de res.

... Colombia no ha exportado carne de bovino al mercado norteamericano por no cumplir con uno de los requisitos exigidos por Estados Unidos, concerniente a la admisibilidad sanitaria que está bajo la responsabilidad del Instituto Colombiano Agropecuario, ICA; el Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos, Invima; y el Gobierno Nacional, como administrador de ambas entidades oficiales.

4.2 Situación actual

Para presentar la situación actual, podemos iniciar analizando como Colombia cuenta con áreas de producción agrícola con restricciones, aquellas destinadas a la actividad productiva agrícola y pecuaria donde se deben adelantar prácticas de manejo y conservación de suelos y establecimiento de cultivos densos y asociados para evitar la degradación del suelo y demás recursos relacionados (CRQ, 2010). Los tipos de usos de estas áreas son (i) Usos permitidos: establecimiento de bosques nativos y guaduales, sistemas estabulados de ganadería intensiva para leche, coberturas vegetales en cítricos y arborización de cafetales que

se encuentran a libre exposición, sistemas agroforestales; (ii) Usos limitados: cultivos limpios y semilimpios con prácticas de conservación de suelos, ganaderías intensivas con sistemas de semiestabulación, plantaciones forestales comerciales, sistemas agrosilvopastoriles y (iii) Usos incompatibles: ganadería intensiva (leche y carne) y cultivos limpios. El hecho de contar con grandes áreas con estas características disponibles en cualquier época del año puede subrayarse como una ventaja comparativa frente los territorios con estaciones climáticas pero que no son sostenibles en el largo y mediano plazo debido a la incapacidad de sacar el provecho y convertirlas en ventajas competitivas gracias a enfrentar un par en el tratado de libre comercio suscrito que goza de una producción intensiva y tecnificada, libre de problemas fitosanitarios pero sobre todo con la inequidad de los subsidios.

Este escenario de intercambio deja vislumbrar que los términos, condiciones y licencias del TLC entre Colombia y EE.UU han sido las más propicias para esta última nación. En efecto, el balance del sector ganadero en el TLC para Colombia es negativo, por cuanto existen dos aspectos en contra de un buen desempeño del renglón bovino:

- *Sitios de sacrificio y procesamiento.* En primera medida existe un sistema de mataderos y frigoríficos que va en desmedro de la producción óptima y de calidad de carne en canal y sus derivados. De 1500 plantas existentes, sólo 13 frigoríficos son de clase I. Esta desinversión en tecnología e infraestructura también se evidencia en el proceso que se debe realizar para trasladar animales en pie en camiones desde los sitios de crianza y engorde como los llanos orientales a muchos kilómetros de distancia, hasta las plantas de sacrificio y frigoríficos en los centros urbanos, con la ausencia de una buena red de vías para el transporte de las reses, la deficiente aplicación de la cadena de frío; sin dejar de mencionar las condiciones y manejo dentro de las fincas donde los tiempos para llegar a pesos de 400 kg / animal

son de hasta 3 años; todo esto constituye una barrera de entrada muy fuerte a la hora de producir y exportar carne vacuna. La Procuraduría General de la Nación (2007) ha señalado que:

De las 335 plantas visitadas se tiene que 47 de ellas son privadas, es decir, este servicio es prestado aproximadamente en un 12% por dichos empresarios, se destaca que la clase I corresponde al 100% de la prestación. Se tiene que de las 13 plantas de clase I que existen, todas son administradas por inversionistas privados; por lo tanto, es la empresa privada la que tiene el negocio de sacrificio de ganado para exportación y consumo nacional (p. 37).

El resto de plantas de beneficio y desposte son de clase II, III Y IV, las que no reúnen las condiciones sanitarias, ambientales, legales y Buenas Prácticas de Manufacturas y de Alimentos para lograr un producto de inmejorables propiedades organolépticas.

Gómez y Rueda (2011) concluyen que:

Todos estos procesos implican inversiones importantes en infraestructura y adicionalmente, en contratar y/o capacitar recurso humano calificado. Pero esto es de carácter obligatorio para poder incrementar la productividad de estas empresas y poder por lo menos pensar en exportar la carne colombiana (p. 31).

- *Desgravación de aranceles y barreras de entrada.* La supuesta liberación de los impuestos de entrada de los productos cárnicos y lácteos colombianos no ha sido suficiente para compensar las barreras naturales que una economía desarrollada tiene al ingreso de productos foráneos, que compiten con los productos sensibles del mercado interno. Es el caso de EE.UU, nación que no es un secreto que tiene un robusto plan de subsidios tanto para el productor como para la tecnificación e investigación en el sector agrícola. Cosa muy distinta es la realidad del campo en Colombia, con sus problemas estructurales de vieja data.

Acorde con esto, manifiestan Garay, Barberi y Cardona (2009):

La negociación del TLC con los Estados Unidos resultó *inequitativa en contra de Colombia*. En efecto, mientras que Estados Unidos logró mantener buena parte de la protección a sus productos mediante la preservación de las ayudas internas a la producción, Colombia accedió a desgravar la totalidad de sus aranceles (en distintos plazos según el producto) y a desmontar sus principales medidas de protección, como el Sistema Andino de Franjas de Precios y el Mecanismo de Administración de Contingentes que garantizan la compra de las cosechas nacionales, sin tener la posibilidad de adoptar mecanismos para contrarrestar el efecto de dichas ayudas y subsidios...

La mayor parte de nuevas tierras con potencial agrícola se halla en América Latina y África. Sin embargo, su viabilidad dependerá de la disponibilidad de agua; del cambio de uso de los suelos que hoy se hallan ociosos o subutilizados bajo arcaicos sistemas de ganadería extensiva; y de la adopción de biotecnología para obtener variedades resistentes a la sequía y tolerantes a la salinidad y la acidez de los suelos.

En adelante en Colombia, en vez de seguir subvencionando el statu qua y la ineficiencia al vaivén de las presiones de grupos de interés particular, la totalidad de los subsidios y demás apoyos especiales a la agricultura deberían circunscribirse única y exclusivamente a la innovación en materia de biotecnología, al desarrollo de la llamada agricultura controlada y de precisión - incluyendo el riego por goteo-, y a la promoción de formas asociativas de los productores que les permitan a estos integrarse verticalmente con procesos de agregación de valor y comercialización que bien podrían aplicarse a las praderas de pastos más resistentes y nutritivos que deben ser sembrados, como dicen en el argot popular : para ser un buen ganadero se debería ser un buen agricultor.

En resumen, Colombia garantizó a los Estados Unidos la apertura sin condiciones del mercado interno para sus principales productos de interés exportador, como el arroz, el maíz, el trigo, la cebada, la soya, el frijol, los aceites, la carne de pollo y de cerdo, *la carne bovina de alta calidad, la leche en polvo y los lactosueros*, entre otros. En contraste, este último país le condicionó el

acceso de un producto importante como el azúcar a un contingente libre de arancel y no le garantizó la eliminación de las barreras no arancelarias (pp. 10-11).

CAPITULO V
RESULTADOS Y SITUACIÓN ACTUAL DEL SECTOR GANADERO EN EL
TLCAN MÉXICO-EE.UU

5.1 Resultados

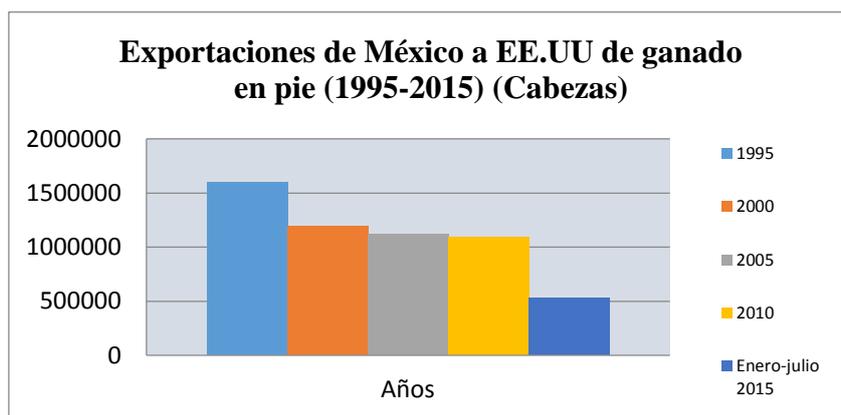
Es de recordar que el TLCAN entró en vigor desde el 1° de enero de 1994. Los resultados, de las exportaciones para México del sector ganadero a partir de 1995 hasta 2015 se presentan a continuación (cifras de cada cinco años): pero para esta época , 1995 se producían en México unas 3,7 millones de toneladas de carne de las cuales el 38 % correspondía a carne vacuna y el resto en carne de ave y porcicola, viniendo en los 5 años precedentes a una tasa de un incremento anual promedio del 4%; contando con un hato al inicio del TLC con Norte América de 32 millones de ejemplares aproximadamente de los cuales debido al precio internacional , el 16% de toda la producción de becerros 1,5 millones de animales fueron exportados en un 95 % a estados unidos concretamente al estado de Texas que requirió el 80% del total exportado con un gran porcentaje de vaquillas y otro porcentaje de estas destinado al consumo interno , lo que repercutirá en el índice de repoblamiento.

Tabla No. 11. Exportaciones de México a EE.UU de ganado en pie (1995-2015)

AÑO	Cabezas
1995	1.595.516
2000	1.196.082
2005	1.117.844
2010	1.088.737
Enero-julio 2015	528.075

Fuente: SAGARPA. Elaborado por el SIAP con información de la Dirección General de Inspección Fitozoosanitaria. SENASICA.

Figura No. 4. Exportaciones de México a EE.UU de ganado en pie (1995-2005)



Fuente: SAGARPA. Elaborado por el SIAP con información de la Dirección General de Inspección Fitozoosanitaria. SENASICA.

Las exportaciones para el primer año del TLCAN (1994) de México a EE.UU fueron de 1.085.728 de cabezas de ganado (Becerras y Vaquillas) (SAGARPA –SIAP⁵, 2015). Para 1995 fueron 1.595.516. Entre el periodo de 1996 a 1999, las exportaciones cayeron a 449.392 en 1996 y llegaron a 954.764 en 1999. En el año 2000 ascendieron a 1.196.082 reses. Entre 2001 y 2004 se mantuvo un promedio de 1.000.000 de cabezas exportadas. En 2005 fueron 1.117.844. De 2006 a 2009 el comportamiento fue variable. En 2010 fueron 1.088.737. Luego, hasta 2012 se mantuvieron por encima del millón. En 2013 descendieron las exportaciones a 776.510 y en 2014 subieron a 923.005, para llegar en el periodo de enero a julio de 2015 a 528.075 cabezas de ganado exportadas. No obstante, si se toma el comportamiento en los periodos de cada 5 años, se observa un nivel decreciente de las exportaciones, sobre todo de 1995 a 2000.

La ganadería comercial, limitada al consumo interno. Tipos productivos en los que el consumidor no necesariamente es el productor. Su producción está orientada al consumo interno, algunos países apoyan este modelo aun cuando los costos de producción son más altos que los internacionales con el propósito de mantener su independencia alimentaria.

⁵ SIAP: Servicio de Información Agroalimentaria y Pesquera de México.

La ganadería comercial competitiva internacionalmente. Es un modelo en el cual el consumidor no solamente no es el productor, sino que eventualmente tampoco está en el mercado interno y se da cuando los costos internos son menores que los costos internacionales, lo que hace al modelo competitivo. Sin embargo, estos modelos incluyen una serie de factores no necesariamente financieros como los tecnológicos, los jurídico-políticos, los educativos, de transporte y los de mercado. Son estos factores ajenos a los costos de producción, los que usualmente no se toman en cuenta y pueden hacer fracasar este modelo ganadero, aunque éste tenga menores costos que los competidores.

Todas las empresas lecheras se encuentran bajo la presión de mejorar para poder ser competitivas en el mercado mundial, para cumplir con las demandas de los consumidores y los mecanismos de regulación de los gobiernos alrededor del mundo, el manejo diario del establo para tener animales saludables y productivos, la salud pública y la protección al ambiente serán las nuevas normas de seguridad entre el productor y los consumidores en el mercado local e internacional.

El producto básico del establo es la leche fluida, un alimento primario en el que confían los consumidores, confianza que se ha logrado gracias a la seguridad en la sanidad que existe en su producción. La competitividad y el Éxito financiero de un establo en particular, dependerán de la habilidad para lograr mejoras operacionales, el tiempo necesario para alcanzar dichas metas es un factor discriminante entre el éxito y el fracaso, por lo tanto existe una necesidad inmediata de introducir los adelantos en tecnología que enfoquen el esfuerzo de todo el personal en el establo de manera efectiva, consistente y sostenida por el mayor tiempo posible.

Los aspectos esenciales de una ganadería competitiva son:

a) La sanidad. En relación a este aspecto de la producción, aunque parece obvio, ninguna práctica agrícola-ganadera tiene existencia real en el comercio internacional, si no está sustentada en su

sanidad; en una escala de requisitos, la seguridad sanitaria en la producción, procesamiento, transporte, almacenamiento y venta, es el primero de los requisitos a satisfacer.

b) Los aspectos político-jurídico-financieros, en los que la expresión más común de esta problemática son las llamadas barreras para-arancelarias, con lo que se pretende impedir el ingreso de productos competitivos, mientras se agita la bandera de la defensa del libre mercado, ocultándose información de carácter científico, conocida por el productor pero no por el consumidor.

c) Un tercer aspecto esencial en la ganadería competitiva internacionalmente, es el conocimiento científico y la tecnología. Cuando un tratado de comercio es adoptado, es vital entender exactamente la base científica, que le permitir· o no su existencia real y no solo en un documento (Aguilar Valdez, Lopez Lozano. 2006. p. 8).

Esto hace necesario que todos los actores (productores, empresarios, gobernantes y gobernados) tengan conocimiento científico; para la tecnología, no existen barreras arancelarias, de ahí la conveniencia de que en la producción de leche se cree conocimiento científico y tecnológico que a su vez, genere insumos para concebir nuevas tecnologías, que le den valor agregado a la producción; este, puede aumentarse, utilizando el único recurso que no tiene costo económico, es decir, el conocimiento, el cual es producto de la comunicación, la educación, la investigación y la integración de los sectores productivo, científico, jurídico y político.

Una herramienta hasta hoy indispensable es la comunicación, especialmente la telefonía y la Internet por su valor estratégico para acceder y/o generar nuevas tecnologías, ya que se ha demostrado que tecnologías de bajo costo pero válidas pueden ser más eficientes que tecnologías caras pero ineficientes. La otra cuestión de importancia que hay que tomar en cuenta es que nunca es posible adoptar las mejores decisiones sin realizar un análisis crítico y con conocimiento actualizado de una situación específica.

CONCLUSIONES

- A pesar de ser tiempos diferentes de análisis, ya que el tratado de USA con Colombia lleva una menor vigencia y las cifras de intercambio comercial son muy pequeñas con relación a las existentes entre USA y México, si se puede llegar a conclusiones comunes para las dos experiencias debido a la similitud de los sectores y el enfrentamiento con la misma potencia. Representa tanto para Colombia como para México la consolidación del modelo económico de apertura que se inició a finales de los años ochenta y la definitiva gravitación de los países hacia la economía estadounidense, consolidando a este mercado como el principal destino de exportación pero que ha resultado muy difícil para los productos del sector ganadero.
- Para el caso puntual de la ganadería, objeto de la presente investigación, se puede llegar a la conclusión que las diferencias evidentes entre la economía estadounidense frente a las economías de México y Colombia se reflejan en las condiciones pactadas dentro de los tratados de libre comercio firmados, es así como las cláusulas se convierten en el principal factor que imposibilita el crecimiento y acceso de los productos del sector ganadero perjudicando los países con economías menos desarrolladas; de esta manera podemos evidenciar cómo los factores de: alta tecnificación, economías de escala, tecnología de punta y sistema de producción necesarios para procesar el producto final del ganado, y que permiten cumplir las condiciones fitosanitarias y de calidad impuestas en los tratados, son dominio de las empresas norteamericanas.
- Ciertamente en Colombia y México las cadenas y clusters agroalimentarios que permiten economías de escala cuentan con un menor desarrollo corporativo que el observado en otras actividades, y en USA, pero con seguridad ese será uno de los

componentes fundamentales de su evolución durante los próximos años, si se quiere aprovechar las oportunidades existentes, lo cual, desde ya, anticipa transformaciones profundas en la concentración y distribución espacial de actividades, el control de los mercados, el desarrollo tecnológico y los sistemas productivos.

- El retraso en la competitividad de México y Colombia debido a los sistemas de producción y manejo de tipo extensivo, la falta de inversión en praderas mejoradas de alimentación y falta de inversión en genética, sustentadas en la conformidad de las ventajas absolutas que tienen, como lo son la producción de forrajes durante los 12 meses del año, la baja estructura de costos originada en mano de obra, tierras, y por ende en forrajes de praderas naturales baratos, así como el acceso al agua, explican las diferencias y retraso en tecnificación constituyéndose en otro factor importante de tropiezo encontrado en el transcurso de la investigación; lo que permitiría enfrentar los cambios climáticos, los fuertes periodos de sequía, que como se observa también afectan el crecimiento aunque de forma general en los tres países.

- Pero sin duda alguna, el factor principal encontrado no es propio del mercado, son los subsidios que se entregan al sector por parte del estado Norteamericano distorsionando la relación comercial e impidiendo competir libremente, incluso salvando todos los factores anteriores, los subsidios no podrán ser superados ya que estos significan una política de estado y son incuestionables para la seguridad alimentaria que pretende Estados Unidos de América.

- Un factor final muy importante determinado en la investigación es el inventario y su productividad, se puede evidenciar la falta de preparación y planeación para enfrentar

una mayor demanda del mercado externo; en periodos anteriores al existir un incremento en las exportaciones se ha recurrido al mayor sacrificio de hembras lo que se ha transformado en decrecimiento del inventario y por ende de la producción, precisamente dejando al descubierto la necesidad de mejorar la productividad para cubrir las mayores demandas.

RECOMENDACIONES

Con el fin de lograr el crecimiento del sector ganadero y el acceso a la oportunidad de nuevos mercados, es imperativo aumentar la producción; las recomendaciones van encaminadas a superar los factores anteriormente mencionados en las conclusiones que bien puedan ser trabajados.

La principal recomendación para aumentar la producción es mejorar la productividad, esto se lograría bien sea aumentando las unidades producidas y/o disminuyendo la edad de sacrificio de los animales; para lograr esto debemos iniciar por repoblar el hato, disminuyendo la venta y sacrificio de hembras de manera normativa, que son las que hacen aumentar las unidades producidas, adicionando medidas de productividad como lo son la migración a sistemas más intensivos donde en una menor área se sostenga un mayor número de animales, lo que significa inversión en tecnificación, cultivo de suplementos alimenticios y mejoramiento genético. Para ello las políticas y planes gubernamentales son fundamentales con asesorías y programas en todos los niveles de fincas.

La inversión a gran escala en la infraestructura del sector como las cadenas de frío, las plantas de sacrificio e incluso las vías del país son fundamentales para lograr la competitividad que exige el mercado internacional al que se desea llegar.

REFERENCIAS

- Acosta, A & Falconí, F (2005). TLC, más que un tratado de libre comercio. Ecuador: FLACSO.
- Arámbula Reyes, Alma. (Marzo de 2008). *Tratados Comerciales de México*. Investigadora Parlamentaria Centro de Documentación, Información y Análisis. Dirección de Servicios de Investigación y Análisis. Subdirección de Política Exterior. Recuperado de: <http://www.diputados.gob.mx/sedia/sia/spe/SPE-ISS-05-08.pdf>
- Barberi, F, Cardona, I & Barberi, F. (2009). Impactos del TLC con Estados Unidos sobre la economía campesina en Colombia. Ilsa .Bogotá, Colombia.
- BID., OEA & CEPAL- (2005). Estudio Tripartita. Guía Comparativa del Tratado de Libre Comercio Entre Chile y Estados Unidos y el Tratado de Libre Comercio Entre República Dominicana – Centroamérica y Estados Unidos. Recuperado de http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/28842/S38271B584G_es.pdf?sequence=1
- Chauvet, Michelle. (19 Abril de 1997). *La Ganadería Mexicana frente al fin de siglo*. México, Guadalajara: Universidad Autónoma Metropolitana, Departamento de Sociología
- Durán, Lucía y Torres, Julián. (2000). *Baja competitividad de las empresas colombianas, los sectores productivos y la nación en general*. En: Colombia un país por construir. Bogotá.
- Echeagaray Moreno, Luis. (29 Noviembre-2 de diciembre de 2008). *Tratado de libre comercio México – Estados Unidos – Canadá*. Brasilia, Brasil: Plenaria convención UPADI. Recuperado de: http://www.umai.org.mx/UPADI_Informe/Plenarias_PDF/Fernando_L_Echeagaray_TLC_Plenaria_UPADI_FEM.pdf
- FEDEGAN, CIDER-UNIANDES. (Septiembre 4 de 2012). *La ganadería colombiana en la nueva dinámica del comercio internacional*. Recuperado de: http://cider.uniandes.edu.co/@Eventos/Documentos/ganaderia_comercio_internacional.pdf.

FINAGRO. (2009). *FINAGRO*. Recuperado el Junio de 2011, de http://www.finagro.gov.co/html/i_portals/index.php?p_origin=internal&p_name=content&p_id=MI-9&p_options=

Garay, Luis Jorge; Barberi, Fernando y Cardona, Iván. (Septiembre de 2009). *Impactos del TLC con Estados Unidos sobre la economía campesina en Colombia*. Informe Final, Resumen Ejecutivo. Bogotá. Recuperado de: <http://alfresco.uclouvain.be/alfresco/d/d/workspace/SpacesStore/6d846634-439a-4d8e-b39c-ff060459b8d9/Impactos%20TLC%20sobre%20Eco%20campesina%20-%20Garay%202009.pdf>.

García Winder, Miguel. (Enero de 2011). *La Ganadería en México*. Resumen de la presentación hecha en la reunión de la Academia Mexicana de Ciencias, México: Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura. Recuperado de: http://cisnex.amc.edu.mx/congreso/Ciencias_Naturales/Agrociencias/Soberania_Seguridad/po-nencias/Garcia_Winder_pdf.pdf.

Gómez Guarnizo, Juan y Rueda De Vivero, Rodrigo. (Agosto de 2011). *Productividad del sector ganadero bovino en Colombia durante los años 2000 a 2009*. Trabajo de grado. Colegio Mayor Nuestra Señora del Rosario, Bogotá D.C. Recuperado de: <http://repository.urosario.edu.co/bitstream/handle/10336/2629/10473962602011.pdf?sequence=1>

Hahne, I. (1995). *Desarrollo del análisis económico*. España: Clamades, s.l.

Herrera, B. (2011). TLC Colombia-Unión Europea: retos y desafíos. *Friedrich Ebert Stiftung en Colombia-FESCOL*, paper 5 [Revista en línea]. Recuperado de: library.fes.de/pdf-files/bueros/kolumbien/08860.pdf

Herrerías, A (2012). *Fundamentos para la historia del pensamiento económico*. México: Editorial Limusa S.A.

Krugman, P & Obstfeld M. (2002). *Economía Internacional: teoría y política del comercio internacional*. Bogotá, Colombia. Pearson Educación.

- Mahecha, Liliana, Gallego, Luis A., Pelaéz, Francisco. (Abril 4 de 2002). *Situación actual de la ganadería de carne en Colombia y alternativas para impulsar su competitividad y sostenibilidad*. Ciencias Pecuarias Vol. 15: 2. Colombia. Recuperado de:
- Mangabeira, R. (2011). *La reinención del libre comercio – la división mundial del trabajo y el método de la economía*. Fondo de Cultura Económica de Argentina. Buenos Aires, Argentina.
- Merheg, H. (2005). *Colombia en Contravía. Un examen crudo y atrevido al modelo económico y al TLC como política Comercial*. Oveja Negra LTDA. Bogotá, Colombia.
- Montoya, g. (2004). *Estado Actual de la Teoría Heckscher – Ohlin*. (Tesis de Maestría, Universidad Nacional de Colombia). Recuperado de <https://comerciouna.wikispaces.com/file/view/tesis+de+estado+actual+de+la+teoria+heckscher+%e2%80%93+ohlin.pdf>.
- Napoleoni, C. (1981). *Fisiocracia*, Smith, Ricardo, Marx .Barcelona,España: Oikos tau, s. a. Ediciones.
- Núñez, Jesús, Carvajal, Julio y Bautista, Armando. (s.f). *El TLC con Estados Unidos y su impacto en el sector agropecuario colombiano: entre esperanzas e incertidumbres*. Recuperado de: <http://service.udes.edu.co/revistas/index.php/Lex-UDES/article/P6.pdf>
- Ortega, J. (2007). *Sistemas de Producción Animal Parte I*. Material de Apoyo. Bogotá, Cundinamarca, Colombia: Universidad Jorge Tadeo Lozano.
- Paternostro, J. (2006) .*Economía para no Economistas*. Bogotá: Digiprint editores.
- Procuraduría General de la Nación. (2007). *Seguimiento a las plantas de sacrificio de ganado bovino y porcino en Colombia*. Informe preventivo. Bogotá. Imprenta Nacional. Recuperado de: http://www.procuraduria.gov.co/portal/media/file/descargas/eventos/eventos2008/Libro_Plantas_de_sacrifici-e-book.pdf
- Puyana, Alicia. (Diciembre de 2003). *El camino mexicano hacia el regionalismo abierto: los acuerdos de libre comercio de México con América del Norte y Europa*. Serie comercio

internacional. No. 35. Santiago de Chile: CEPLA. División de Comercio Internacional e Integración. Recuperado de:
www.cepal.org/publicaciones/xml/1/14361/lcl2036e.pdf

Rendón, C. (2004). *Ventajas y desventajas para Colombia*. El TLC. Revista virtual Mercatura, Facultad de Ciencias Empresariales, edición 4, Medellín [Revista en línea]. Recuperado de:
web.usbmed.edu.co/usbmed/mercatura/nro4/ventajas.htm

Rodríguez, C. (1996). Los economistas clásicos. Madrid, España: Alianza editorial.

Rodríguez, c. (2006). Grandes economistas. Madrid, España: Ediciones pirámide.

Santos, Sully. (Contexto Ganadero, 15 de mayo de 2014). *Panorama ganadero tras 2 años del TLC con Estados Unidos*. Informe Especial. Colombia. Recuperado de:
<http://www.contextoganadero.com/internacional/informe-especial-panorama-ganadero-tras-2-anos-del-tlc-con-estados-unidos>

Santos, Sully. (Contexto Ganadero, 15 de mayo de 2015). *TLC con EE.UU.: Colombia sigue sin exportar carne e inundada de leche por importaciones*. Recuperado de:
<http://www.contextoganadero.com/economia/tlc-con-eeuu-colombia-sigue-sin-exportar-carne-e-inundada-de-leche-por-importaciones>

SICE. (s.f.). *Tratado de Libre Comercio Colombia – Estados Unidos*. Recuperado de:
http://www.sice.oas.org/TPD/AND_USA/Studies/COLResumen_s.pdf

Superintendencia de Industria y Comercio. (2012). *Estudio sectorial carne bovina en Colombia (2009- 2011)*. Estudios de Mercado. Elaborado por la Delegatura de Protección de la Competencia. Recuperado de:
<http://www.sic.gov.co/drupal/masive/datos/estudios%20economicos/Documentos%20%20elaborados%20por%20la%20Delegatura%20de%20Protecci%C3%B3n%20de%20la%20Competencia/2011/Carne2012.pdf>

Stiglitz, J. (2002). El malestar de la Globalización. España: Santillana Ediciones Generales, S.L.

Tornell, A (1986). ¿es el libre comercio la mejor opción? .comercio heckscher – ohlin vs comercio intraindustrial. el trimestre económico. vol. 53 No 211(3). Julio – septiembre de 1986 p. 529 – 560. Recuperado de : <http://www.jstor.org/stable/23396653>

Torres, R. (2005). teoría del comercio internacional. México: Siglo XXI editores.