Efectos del TLC Colombia-EE.UU. sobre el agro

LOS ROSTROS & LAS CIFRAS

Aurelio Suárez Montoya
& Fernando Barberi Gómez

PLANETA PAZ
Iniciativa Sociales Populares para la Paz en Colombia

OXFAM

Efectos del TLC Colombia-EE.UU. sobre el agro

- LOS ROSTROS -

Efectos del TLC Colombia-EE.UU. sobre el agro

- LOS ROSTROS -

Aurelio Suárez Montoya

PLANETA PAZ
Sectores Sociales Populares para la Paz en Colombia

OXFAM

Efectos del TLC Colombia - EE.UU. sobre el agro
- Los Rostros -
© Aurelio Suárez Montoya

ISBN: 978-958-58522-3-5

OXFAM en Colombia
Calle 36 No. 16 - 20
PBX 288 27 81
Bogotá D.C., Colombia
www. Oxfam.org

PLANETA PAZ
Calle 30 A No. 6-22 Of. 2701
PBX 340 23 00
Bogotá D.C., Colombia
www. planetapaz.org

Primera edición: abril de 2015
Bogotá D. C.,
Impreso en Colombia

Diseño y producción editorial:
Torre Gráfica Limitada

Impresión:
Corcas Editores SAS

Este documento fue elaborado para Oxfam y Planeta Paz
por Aurelio Suárez Montoya. Su contenido no necesariamente
refleja la opinión de Oxfam y Planeta Paz.

Contenido

Presentación 3

1. La resistencia agrícola de los afrodescendientes en el norte del Cauca 11

2. "Lo que gasto es más de lo que gano" 21

3. Lázaro Salazar, 25 años conviviendo con las crisis del arroz 27

4. ¿Fenalce, se frustrará el gremio en el empeño de seguir produciendo comida? 35

5. "No somos competitivos frente al maíz de Estados Unidos" 45

6. Ramiro Camacho, los quebrantos casi insalvables de la ganadería de doble propósito 51

7. Amanda Cifuentes, desplazada por la economía agrícola 61

8. Elizabeth Alvarado, tras 500 pesos de ganancia por cada libra de pollo orgánico 69

9. Hernán Parra, como Sísifo, empezar una y otra vez en el agro 75

10. Querubín Rueda, desde la infancia, atado al agro 83

Conclusión 89

Presentación

Desde 2004, el propio Ministerio de Agricultura de Colombia identificó "productos agropecuarios que enfrentarían serios riesgos" con el Tratado de Libre de Comercio de Colombia con los Estados Unidos[1]. Con él, decenas de analistas, académicos y dirigentes políticos, gremiales y sociales coincidieron en advertir sobre los graves quebrantos que sufrirían los productores nacionales rurales.

Posteriormente, Oxfam (Garay, Barberi, Cardona) impulsó estudios que "estimaron" los impactos previsibles —con énfasis en la economía campesina— a partir de los resultados de la negociación, en la cual "no se tuvo en cuenta ni el reconocimiento de las asimetrías (…) ni la supuesta importancia política de Colombia, ni la corresponsabilidad de los Estados Unidos en la lucha contra el narcotráfico y el terrorismo (…) negociaron el tratado teniendo en cuenta solo consideraciones de tipo comercial"[2].

En 2013, luego de más de un año de vigencia del TLC con Estados Unidos, de nuevo a instancias de Oxfam (Barberi y otros), en el documento "Expec-

1 Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, "El Agro colombiano frente al TLC con Estados Unidos". Introducción.

2 Garay L.J., Barberi F., Cardona I., "Impactos del TLC con Estados Unidos sobre la economía campesina en Colombia". ILSA.

tativas frustradas", se construyó un "índice de riesgos y un sistema de alertas" que empezaban a pronosticar "importantes caídas de la producción nacional, y consecuentemente en los ingresos de las familias campesinas"[3].

No obstante, más allá de cifras y datos económicos, Oxfam y Planeta Paz encontraron conveniente documentar con testimonios concretos —siguiendo la secuencia— de distintos productores que de facto hayan padecido los quebrantos previstos. Dar testimonio vivo de los hechos concretos. Para decirlo de forma gráfica, "ponerles rostro" a las realidades vividas luego de dos años largos de vigencia del TLC.

Tal interés resulta más pertinente en tanto las movilizaciones agrarias de 2013 y 2014 dieron un campanazo de aviso sobre la grave crisis, con elementos coyunturales y estructurales, que soporta la agricultura nacional. Casi medio millón de productores, entre los cuatro grandes paros transcurridos durante esos dos años, protestaron de manera vehemente por su situación microeconómica de quiebra y estrechez.

Se identifican, como factores comunes a todos los sectores, una merma en los ingresos por la caída de los precios, en algunas ramas como consecuencia adelantada de las importaciones baratas; el alza de los costos de insumos y el entrampamiento en créditos impagables. Vale destacar que, si bien están incorporados tanto géneros tropicales como transitorios, el efecto del TLC sobre varios de ellos se agrega a males estructurales que padece el agro nacional por muchas décadas. El TLC ha sido un factor detonante.

El presente trabajo sobre casos específicos que documenten la realidad agropecuaria del país permitirá verificar los pronósticos y desarrollos acerca del Tratado y abrir un gran debate sobre ellos. Constituirán un paso más dentro del proceso de seguimiento pero cuyo efecto no es ya posible aislar del todo con otros tratados suscritos y vigentes, como en el caso de la cadena láctea, en la cual tienen incidencia seis acuerdos, o como en el fríjol, afectado tanto por el de Estados Unidos como por el de Canadá.

Como se trata de un capítulo consecuente con los estudios previos, en especial con el de 2013, se decidió enfocarse en aquellos géneros en los cuales se han encendido ya las alertas tempranas. Por lo tanto, se seleccionaron cinco sectores colocados en condición de riesgo y con indicios serios en la caída de la producción y los ingresos. Ellos fueron: la cadena láctea, el arroz, el maíz blanco, la avicultura (carne de pollo) y el fríjol.

3 Oxfam, "Expectativas frustradas", noviembre 2013.

Para tener un panorama integral de los impactos en cada cadena se decidió incorporar a distintos tipos de productores. En la cadena láctea, Ramiro Camacho, ganadero medio de Caparrapí, que persiste en la actividad buscándole variantes a su economía, y Amanda Cifuentes, campesina productora de Sotaquirá, cuya permanencia en su parcela está prácticamente en entredicho. En la cadena avícola, Elizabeth Alvarado, pequeña avicultora de pollo orgánico, y Hernán Parra, que puede ubicarse en una escala productiva mayor, ratifican las amenazas vaticinadas. Para el maíz blanco, tanto Fenalce, Federación Nacional de Cerealeros, como Miguel Martínez, indígena de Córdoba, manifestaron la enorme dificultad de enfrentar la competencia desigual con las importaciones subsidiadas. En cuanto al arroz, los afrodescendientes de Guachené, el empresario del Meta, José Erney Vargas, y el agricultor familiar, Lázaro Salazar, coinciden en la pérdida cada vez mayor de una rentabilidad mínima para este cultivo. Y Querubín Rueda, prototipo del minifundio nacional del fríjol, cultiva cada vez menos por el temor a sufrir detrimentos insalvables.

Este cuadro de dificultades va acompañado de una actitud de resistencia de todos los protagonistas —los verdaderos— de este libro. De ahí su título original* de "Un pulso incierto", que no es sólo el de ellos sino el de todo el sector agropecuario colombiano, casi sin excepción.

La metodología consistió en realizar una entrevista *in situ* y hacer una semblanza de cada persona, cuya característica común —dicho sea de paso— es tener el agro como el centro de su vida. La tierra y los frutos que de ella han podido obtener para su sustento, y para alimentar a Colombia, han sido su vocación y su proyecto de vida. La lectura del texto permite corroborarlo.

También se utilizó una encuesta sobre aspectos económicos, ambientales y sociales que han rodeado su vida y su producción entre 2012 y 2014, con el fin de evaluar de forma multidimensional los impactos del Tratado. A partir de ahí, se pudo condensar un análisis microeconómico para cada caso. Bueno destacar que las contabilidades carecen en casi todos los casos de registros adecuados sobre todo del lado de los costos, en el cual muchos no son tenidos en cuenta, tales como el de oportunidad de la tierra o el valor del trabajo propio. Las inconsistencias que haya, que en nada demeritan el cuadro general expuesto, pueden atribuirse a esta circunstancia.

---

* NOTA DEL EDITOR: *Un pulso incierto. Los agricultores colombianos se resisten a ser avasallados por los TLC,* título con el cual el autor presentó originalmente su investigación.

Finalmente, debe notarse que, además de incluir a distintos tipos de productores, se incorporó a la mujer rural y a las poblaciones diversas de la vida rural como indígenas y afros. En este último caso, en Guachené, si bien quienes encabezaron la representación de su comunidad fueron hombres, vale destacar también el papel relevante de las mujeres en los cultivos y parcelas y su participación en el respectivo encuentro.

Además de los agradecimientos a los protagonistas, debo extenderlos a quienes nos contactaron con ellos: a los agrónomos Álvaro Rodríguez Soto y Eudoro Álvarez; al ingeniero agrícola Libardo Gómez y al dirigente tolimense, Miguel Gordillo; al grupo directivo de Fenalce, encabezado por su Director, Henry Vanegas, y al coordinador en Córdoba, ingeniero Publio Otero; a Duberney Serna y Henry Flórez en la vinculación con la comunidad de Guachené; a Walter Benavides, de la Fundación Colombia Agroecológica, y a Néstor Iván Gutiérrez, de Dignidad Agropecuaria (capítulo de Santander).

Igualmente, agradezco esta oportunidad ofrecida por Oxfam y su coparte Planeta Paz, y, asimismo, resalto al equipo de colaboradores, al politólogo, Felipe Jiménez, en la asistencia esencial en todas las entrevistas y el trabajo mismo; al periodista Gabriel Fonnegra, en la elaboración literaria de los textos; y a Flor Morales en la diagramación básica.

Solamente queda expresar la sensación de enorme incertidumbre sobre el destino de los millones de compatriotas que viven y laboran en las zonas rurales de Colombia, si terminarán siendo avasallados por el libre comercio, ante lo cual vale preguntar ¿cuánto más aguantará el campo?

1.
La resistencia agrícola de los afrodescendientes, en el norte del Cauca

Campesinos de Guachené, Cauca , con el autor

Leicer Carabalí, Diógenes Banguero Mina y Duberney Serna, en los sectores del arroz, el maíz blanco y la ganadería continúan la tradición de sus ancestros.

Los municipios de Guachené, Puerto Tejada, Padilla y Villa Rica, en el norte del Cauca, varios de creación reciente, eran palenques conformados desde el siglo XVIII o por esclavos cimarrones o por peones y agricultores manumisos que compraron su libertad o la obtuvieron por gratuita merced. La zona, muy selvática, era llamada Monte Oscuro.

Nunca pudieron los soldados de la Corona someter por la fuerza a los miles de fugitivos, que protegían sus sembríos de pancoger, tabaco y cacao bien armados de lanzas y fusiles. La revolucionaria ley aprobada en 1851 por José Hilario López fortaleció la resistencia que desde mucho antes libraban los palenques contra los Arboleda, dueños de Japio, Pílamo y otras haciendas tristemente famosas por ser centros de muerte y de tortura. Sus tierras comprendían unas 17 mil hectáreas alrededor del río Palo. Allí fue asesinado el general Manuel Tejada Sánchez, propietario de la hacienda La Bolsa, cuyo apellido dio nombre a Puerto Tejada.

Cuentan los pobladores que por los pagos de Japio y Pílamo, cuyas enormes extensiones alcanzaban las márgenes del río Cauca, operaba en los viejos buenos tiempos un personaje de leyenda apodado Lujuria, del mismo temple de Barule y Benkos Biohó. Era un hombre robusto y alto, muy diestro en armar trampas, que organizó una banda de esclavos cimarrones contra los Arboleda, los Valencia y demás esclavistas payanejos. Los lugareños de Caloto, Santander de Quilichao y Puerto Tejada aún reviven su memoria.

Hasta mediado el siglo XX, las comunidades afros e indígenas estuvieron dedicadas a los productos de la finca tradicional, cacao, plátano, café, yuca y frutales, gallinas y patos. El cacao iba entrando en crisis y el café de ladera fue cayendo también en una lenta pero inexorable agonía, a raíz, según lo han denunciado los mismos moradores, del aumento de la temperatura por las inmensas quemas que acostumbran llevar a cabo los ingenios una vez recogida la cosecha, sin reparar en el desmedro para el resto de productores y habitantes.

Afros e indígenas habían empezado a ver perder sus tierras desde la época de la Violencia, pero fue en los años sesentas, con la llamada Revolución Verde, cuando se vieron obligados a venderlas para saldar sus deudas con los bancos.

Poco antes, la Caja Agraria, el ICA y el Incora habían convencido a mucha gente de abandonar el cultivo del cacao, poco rentable según los funcionarios, y cambiarse a la soya P-33, que daba tres toneladas por plaza —6.400 metros cuadrados—, pero exigía grandes aplicaciones de agroquímicos. La Caja Agraria y demás bancos financiaron la siembra. No tardó toda la armazón en venirse a pique y las comunidades en quedar fuertemente endeudadas con sus supuestos benefactores.

Por esta misma época, aprovechando el cierre del mercado cubano a las exportaciones hacia Estados Unidos, el valle del Gran Cauca había ido derivando hacia el monocultivo de la caña de azúcar. Fue a partir de ese entonces cuando los grandes ingenios y algunos otros compradores empezaron a hacerse a las tierras de las comunidades afro, para destinarlas al cultivo agroindustrial y a la ganadería, localizada hoy principalmente alrededor de Villa Rica, a iniciativa, según se afirma, de empresarios japoneses.

Entre la caña, la agricultura y la ganadería

La región está hoy habitada en su mayoría por afros e indígenas, convertidos en parceleros del arroz, el maíz y otros productos o en corteros de los ingenios. Comprende diez municipios, tres de ellos indígenas, Toribío, Jambaló y Caldono, y tres mixtos, Santander de Quilichao, Caloto y Miranda, muchos de cuyos indígenas se consideran a sí mismos más bien como campesinos. El resto, con una población de 300 mil personas, afros en su gran mayoría, abarca 72 mil hectáreas, 55 mil de ellas en caña de azúcar y el resto, en manos de comunidades nativas en resistencia, en agricultura y ganadería.

Como un hecho digno de resaltar, en el norte del Cauca se ha estado viendo una fusión entre indígenas y afros, un fenómeno muy visible en el Cabildo Indígena de López Adentro, uno de los resguardos nasas de Corinto, considerado estratégico por toda clase de grupos armados y desde hace unos años golpeado por la violencia. En la parte plana de López Adentro hay unas 500 hectáreas sembradas en arroz y algunos cultivadores de Guachené poseen allí pequeños lotes en virtud de esa alianza. Hay incluso afros que han llegado a ser gobernadores del Cabildo, un hecho nunca visto en el país. Los nasas vuelven indígena al afro mediante una ceremonia ritual y a partir de ese instante queda el hombre sometido del todo a su legislación.

El grueso de los campesinos tradicionales son pequeños o medianos parceleros con fincas que no superan en promedio las cinco hectáreas de extensión, aun cuando los hay de veinte hectáreas, como también de una sola, los más pobres. Los de Guachené tienen sembradas en arroz y otros productos unas tres mil hectáreas, muy codiciadas por los ingenios porque son suelos de calidad 1A, de los mejores en el país. Ellos han pensado en organizarse porque no desean vender sus tierras y padecen a diario la presión de los poderes económicos y políticos. Pero hasta ahora no se ha dado. Convencer a los pequeños empresarios y campesinos de que la unión es la única salida va a ser un proceso largo y dispendioso.

A los cultivos de maíz blanco y arroz están vinculados Fanor Banguero, Diógenes Banguero Mina y Leicer Carabalí, víctimas los tres de la quiebra de la soya en los años sesenta, y a la ganadería, Duberney Serna, un profesional vallecaucano que se radicó en la zona en el año 1978, vinculado inicialmente a una empresa de japoneses.

El padre de Fanor jamás quiso prestarse a feriar sus tierras y prefirió más bien meterse de lleno a adecuar el lote que poseía en Sabaneta para sembrar arroz. Logró salir avante, no sin enormes dificultades, porque desde 1960 debió sufrir el permanente hostigamiento de infinidad de calanchines que le llegaban a la finca incitándolo a subastar el predio. Le pintaban pajaritos de oro prometiéndole toda clase de gabelas, o lo amenazaban en forma velada con aquello de que "nadie puede ni con el río ni con el rico ni con el rey". Tampoco descansaban los ingenios. Esgrimían su indiscutible poder para inducir a la Caja Agraria a perseguir al agricultor e intentaban transarse al intermediario. Fanor resume el cuadro: "Lo que los cimarrones lograron en la lucha contra la esclavitud, lo hemos venido perdiendo desde 1960 para acá".

¿Con cuánta plata sale un arrocero del molino?

Entre Guachené y López Adentro se aprecia en los dos últimos años una tendencia al aumento del área sembrada, pues incluso algunos productores de caña y maíz se han estado pasando al arroz. En 2012 había 300 arroceros y hoy habitan allí, en cálculos de Leicer Carabalí, un vecino de la vereda Tabla Alta, municipio de Guachené, no menos de 400.

Aún cuando la producción total ha sufrido altibajos, según algunos por fenómenos atribuidos al clima, la productividad por hectárea ha estado aumentando y oscila ahora entre 6 y 8 toneladas, según lo bien o mal adecuado del terreno.

En el año 2012 el kilo de arroz se vendía en 900 pesos y hace unos meses estaba a 930 pesos, pero solo si el productor compraba la semilla certificada en una empresa llamada Proalimentos, que va de la mano de Arrocera La Blanquita y de Arrocera La Esmeralda. Es en una bodega de La Blanquita donde Proalimentos instaló su almacén de fertilizantes, semillas y agroquímicos.

Si el productor no compra la semilla en Proalimentos y paga la mitad por adelantado, las dos arroceras, en represalia, no le ofrecen un mayor precio por el kilo, sino que le mantienen el mismo de hace años. "¿Qué significa la diferencia en el precio? —se pregunta Carabalí— Que la semilla propia no vale nada. Las dos arroceras rehúsan entonces pagarle a uno el incentivo, que es solo para la semilla certificada". El cosechero añade que Proalimentos vende a 170 mil pesos el bulto de semilla de 50 kilos y él suele utilizar tres bultos por hectárea.

Aun cuando el precio de las semillas se han mantenido en este mismo nivel, el del resto de los insumos, en especial fertilizantes y agroquímicos, sí ha estado subiendo, sin que el gobierno haga nada por favorecer al agricultor. Tampoco el Estado le presta asistencia técnica, aunque sí brinda ocasionalmente un incentivo.

Sobre el precio que se le paga por tonelada al productor, Carabalí afirma que es injusto. La importación de 130 mil toneladas de arroz en cáscara provenientes de Estados Unidos y Ecuador mantiene congelado el precio interno e incide mucho en que los molineros se nieguen a pagar bien el producto nacional.

Cuando Carabalí llega a la bodega con su cosecha después de cinco meses de trabajo en la finca, el molinero debería pagarle, en teoría, 930 mil pesos por tonelada —"Un precio injusto", vuelve a dejar constancia el productor—, pero al salir rato después de la bodega lleva apenas en el bolsillo 430 mil. Ya le ha dejado toda su cosecha a la Arrocera La Blanquita, pero él regresa a su finca con menos de la mitad del valor por tonelada, pues el molino le ha descontado la asistencia técnica, la semilla, los fertilizantes, los agroquímicos y el arriendo de la maquinaria. "Es a eso —explica— a lo que la Arrocera La Blanquita llama alianza productiva, un tipo muy lesivo de agricultura por contrato".

La cosa es mucho peor, porque al restar otros diversos costos de producción, como el agua, la luz y el salario de los trabajadores, Leicer Carabalí vuelve a palparse la plata en el bolsillo y solo encuentra ahora 100 mil pesos por tonelada. La ganancia se le reduce entonces al 5%, máximo al 7%.

Los costos de producción han ido en aumento, en particular los de los insumos, y hoy el total puede estar en 450000 pesos por tonelada, sin incluir el trabajo propio ni el familiar, en manos de la mujer y los hijos mayores.

Durante la cosecha debe pagar veinte jornales diarios, a razón de 22 mil pesos cada uno. Dentro de los costos figuran además el agua, el uso de la maquinaria y los insumos. Se hacen dos y hasta tres fumigaciones.

De cada cien pesos invertidos en el cultivo, Leicer Carabalí se gasta:

- 25% en semillas.
- 25% en la preparación del terreno, más pago de jornales y arriendo de maquinaria. En el año 2012, Carabalí empleaba a cuatro trabajadores. Hoy solamente a uno y no le puede mantener el mismo salario de antes. Le alquila al molino la cosechadora y los tractores por 70 mil pesos al día, más 30 mil que cobra el maquinista. Son también las arroceras las que le suministran la semilla, los insumos y la asistencia técnica, que ellas se cobran después con la cosecha.
- 25% en las fumigaciones, el abono y los fertilizantes, los agroquímicos y demás insumos.
- 25% en mano de obra durante la cosecha.

Carabalí es usuario de una línea crediticia ofrecida por el Banco Agrario. Para cada cosecha, la entidad entrega 4 millones de pesos, pagaderos a seis meses a una tasa de interés del 15 por ciento, equivalente a 600 mil pesos. Se benefició también de un préstamo de 5 millones a cinco años, y terminó pagando 9 millones.

El cosechero admite que para redondear los ingresos debe jornalear, usualmente en labores de construcción, como también lo hacen muchos agricultores de la zona.

"No siempre alcanzamos a cubrir las necesidades de la familia —resume—. Uno sale de cada cosecha debiendo plata y si quiere volver a sembrar, debe endeudarse. En resumen, vivimos muy apretados".

Las cuentas de Diógenes con el maíz, compitiendo con importaciones subsidiadas en el libre comercio

Hace unos meses, Diógenes Banguero, un pequeño productor de maíz blanco en Guachené, le hizo una pregunta directa al ministro de Agricultura, que se encontraba de visita en la región inspeccionando los cultivos de las comunidades afros: "¿Nos van a seguir dando subsidios en cada cosecha?" Y agregó un comentario: "Porque seguimos trabajando a pérdida y compitiendo en cada cosecha con los precios internacionales". Lanzó otro interrogante: "¿Cómo competimos nosotros, señor ministro, si no podemos abaratar los insumos de producción, como en Ecuador? Acá el libre comercio nos tiene acabados".

El funcionario no le respondió nada.

En el norte del Cauca, la siembra se hace en marzo y abril y el producto se recolecta entre junio y julio, pero el subsidio apenas sale para el 26 de noviembre y siempre dándoles prioridad a los grandes. La mayor parte de los cultivadores no se pueden aguantar tantos meses de espera, porque trabajan para el diario. En la demora permanente radica una de las causas de los problemas que se padecen.

Lo mismo ocurre con el pago. La metodología no funciona, porque el pequeño productor necesita el dinero en efectivo a los días de producida la cosecha y no tres meses después.

Diógenes explica por qué el libre comercio, vale decir, las importaciones, supone para ellos una calamidad: "Desde que cayó la Franja Andina de Precios, los gobiernos nos dejaron compitiendo con los cultivos subsidiados de maíz que vienen del extranjero. No más arranca la cosecha, ya entramos perdiendo 200 pesos por kilo. Así sea de mala calidad lo que se trae desde Ecuador, lo importado entra más barato, porque el trillado cuesta allá mucho menos. Con el agravante de que es preciso en el momento en que nosotros vamos a iniciar la cosecha cuando el gobierno colombiano permite las importaciones".

La competencia desigual, como también la carencia de crédito y asistencia técnica, han forzado a Diógenes a reducir el área de siembra. Hace dos años tenía en maíz blanco dos hectáreas y hoy apenas una, cuyo producido vende en su totalidad a las trilladoras nacionales. El parcelero decidió pasarse al plátano en la otra hectárea.

El costo por hectárea oscila alrededor de los dos millones de pesos, para producir de 4 a 6 toneladas de maíz blanco. En las cinco hectáreas que posee, el costo de producción por cada tonelada asciende en promedio a 400 mil pesos. Los socios de la cooperativa a la que Diógenes está afiliado —son en total sesenta, en buenas relaciones con Fenalce, la federación de los cerealeros— denuncian que los costos han estado subiendo, principalmente los abonos. Es la misma queja que se escucha por todas partes: "El ministro prometió rebajar los fertilizantes, pero hasta ahora no ha cumplido". Un bulto de abono está en Colombia en poco menos de 60 mil pesos, pero en Ecuador se consigue a 25 mil. Los costos de producción se discriminan así:

- Mano de obra en cosecha, cinco jornales por hectárea, 100 mil pesos.
- Fertilizantes, diez bultos en total, 600 mil pesos.
- Maquinaria utilizada en la preparación de terreno y la presiembra, usualmente tractor, 300 mil pesos por hectárea.
- Maquinaria utilizada en la recolección, usualmente cosechadora, 90 mil pesos por hectárea.
- Semilla, un saco de transgénico por hectárea, 500 mil pesos.
- Insumos, entre 60 mil y 120 mil pesos por hectárea para dos fumigaciones.
- Fumigación de transgénico, 50000 pesos por hectárea.
- Recolección, 50000 pesos por kilo y total, 250 mil pesos.
- No están incluidos intereses de crédito ni salarios.

Oposición a los transgénicos, crisis ambiental e incertidumbre juvenil

El sueño de los cultivadores en el norte del Cauca es seguir sembrando la semilla tradicional, porque, a su juicio, es así como se colabora con el medio ambiente. La cooperativa de maiceros está impulsando la resistencia al uso de semillas transgénicas, pero la multinacional Monsanto, con todo su poder político, está logrando que quien no le compre la semilla del transgénico tenga que salir del mercado. La denuncia del Decreto 928, producto del paro agrario y de organizaciones sociales, consiguió en parte frenar ese problema.

Aun así, la campaña de la trasnacional, iniciada desde hace muchos años, terminó haciendo que muchos productores se vieran obligados a emplear su

semilla. Guachené produce 2000 toneladas de maíz, 70% transgénico desde hace un par de años. Cuando no se usaba el transgénico, el total llegaba por hectárea máximo a 4 toneladas. Ahora se sacan 5.

El agricultor colombiano está siendo manipulado, afirma Diógenes. La publicidad le presenta las bondades del transgénico, le insiste en que la semilla es más barata, le mete miedo con los virus, los hongos y las bacterias y lo invita a sumarse a la corriente. La propaganda nada dice sobre las consecuencias para el suelo y la fauna. Así mismo Diógenes denuncia que se están acabando garzas y changones, unos pájaros negros, y precisa que el uso intensivo del glifosato viene deteriorando los suelos, más vulnerables hoy que hace años, y dándoles resistencia a hongos y bacterias.

El problema ambiental no es provocado solo por la semilla transgénica, afirma el cultivador. El río Cauca viene diezmado maltratado por el mal uso de las máquinas y agroquímicos y, en los últimos tiempos, por las mineras y extractoras de material. "Gracias a ustedes, nuestra voz tiene un eco en el desierto, porque se está produciendo cáncer desde un punto de vista técnico".

"Hoy somos cada vez menos los guacheneceños dedicados al campo —concluye el agricultor—, porque hay pocos incentivos y la labor no es lucrativa. A uno no le extraña que entre los jóvenes de ahora no se vea pasión por la tierra. Ellos ven la labor de uno como un sacrificio. Muchos afirman que no se justifica trabajar de sol a sol y por tan poco. La situación se agrava por la cultura del narcotráfico, la cual creo "La Oficina del Valle Sicarial" que se está llevando a los muchachos para Cali". Diógenes cuenta que, pese a ello, dos de sus hijos lo acompañan aún en el cultivo. Destaca de paso la importancia de la mujer en la producción.

"Total, ahí vamos arañando. No se aguanta hambre, pero no queda mucho para ahorrar".

Tabla 1

Microeconomía

– Comunidades afrodescendientes, Guachené –

Arroz -minifundista- (2012-2014).

Variable	2012	2014	Variación (%)
Producción (ton/ha.)	6	6	---
Precio/($/kilo)	900	930	+3,3%
Costo/ ($/kilo)	570	720	+26,3%
Utilidad ($/kilo)	330	210	-36.3%
Ingreso (miles $/producción total)	21.600	22.320	+3,3%
Capacidad productiva (No. de ha.)	4-5	4-5	----
Empleo (jornales/cosecha)	20	20	----

Fuente: Taller realizado con una decena de productores y productoras de arroz de la vereda Tabla Alta, del municipio de Guachené. Noviembre 22 de 2014

2.
“Lo que gasto es más de lo que gano”

Productores arroceros del Meta

Contrabando e importaciones y la elevación de los costos lo tienen produciendo a pérdida. José Erney Vargas, se queja también de la negociación en la CAN, que permite a Perú y Ecuador traer arroz barato. Están entrando con el TLC más de 200 mil toneladas. Un caso empresarial.

Erney es hijo de uno de los más recios colonizadores del Ariari, por entonces un terreno selvático, que él desbrozó a fuerza de tesón para sembrar maíz y plátano. Provenía del sur del Tolima, desplazado por la violencia, y se instaló en el caserío de Dosquebradas, perteneciente hoy al municipio de Granada, Meta. Debió dejar atrás la casa, los enseres y una recua de nueve mulas, pero la nueva tierra fue pródiga con él y el sembrío le dio para levantar a sus siete hijos, cinco varones y dos mujeres.

El primogénito, José Erney, nacido en Ibagué en 1960, heredó el temple de su padre y la entereza de aquellos viejos inmigrantes que abrieron hace décadas las puertas de la Orinoquia y la Amazonia, 600 mil kilómetros cuadrados de una Colombia aún desconocida.

José Erney se inició como camionero, pero muy joven todavía decidió dar el paso a la agricultura del maíz, ya por entonces más tecnificada gracias a la influencia de Fenalce y a la del Comité de Cerealistas de Villavicencio, que reunía a los pioneros en el impulso del cultivo.

Comenzó produciendo 3 toneladas por hectárea hasta llegar a 7 en el mejor momento, con combinadas, tractores y transferencia de tecnología, a nivel empresarial. Fue una labor difícil, reconoce, por los graves problemas que perturbaron durante muchos años la región del Ariari, escenario de continuos enfrentamientos entre guerrilla y paramilitares. La enturbiaba además el narcotráfico, grupos y grupos de bandidos que terminaron acaparando el territorio e imponiendo su ley. "Los más perjudicados fuimos nosotros los civiles, empresarios, trabajadores, campesinos, víctimas de extorsiones o secuestros y no menos de las fumigaciones aéreas, que acabaron contaminando el suelo".

Fue por aquella época cuando decidió abandonar otros géneros para concentrarse en el arroz, aun cuando la familia combina todavía ambos cultivos en la finca paterna, de 120 hectáreas, sembradas en su totalidad. Con 3 tractores, 2 combinadas, la sembradora, varias encaladoras, cultivadora, rastras, rastrillos, boleadora y fumigadora, el cosechero produjo en 2014 entre 4 y 5 toneladas por

hectárea. Pero se queja de que el equipo y la maquinaria se le quedaron obsoletos, porque no hay excedentes para renovarlos.

¿La razón? El arrocero une su voz a la protesta unánime de campesinos y empresarios que se escucha en Colombia de La Guajira hasta Nariño: "Desde cuando empezó a aplicarse el TLC, estamos produciendo a pérdida. Lo que gasto es más de lo que gano".

Y precisa: "Los costos de combustibles e insumos se han incrementado, los márgenes de rentabilidad disminuido por la caída de los precios, la maleza ha adquirido resistencia a herbicidas y fungicidas y, frente a tantas y crecientes dificultades, el gobierno no tiene una política de apoyo al productor nacional. Nos ponen a competir con los agricultores norteamericanos, pero sin los subsidios de los que ellos sí disfrutan".

La denuncia es explícita: "No se ven los beneficios del TLC, porque el tratado era supuestamente para traer materias primas importadas baratas, pero hacia los productores no sirve. Sembrar una hectárea de arroz cuesta alrededor de 4 millones y medio de pesos y llevamos dos y tres años perdiendo plata, porque todo ha subido. Nos perjudican además las sequías en el verano y las inundaciones en invierno, los bajos precios del producto y los problemas de comercialización".

Reafirma: "Los agricultores queremos seguir adelante y no le creemos al gobierno cuando dice que el futuro del agro son las uchuvas u otras clases de productos. La realidad es que el gobierno está mintiendo cuando afirma que se genera empleo. Hoy en día uno invierte plata o capital en el estudio para sacar a la familia adelante, pero no hay oportunidades".

José Erney es claro en afirmar que la situación económica del empresariado arrocero ha ido desmejorando: "El panorama es gris oscuro para cualquier cantidad de gente que lleva décadas haciendo patria. Los pocos bienes que hemos hecho a través de la historia de nuestra vida están a punto de perderse, porque los bancos nos tienen embargados o reportados y a punto de quedarse con ellos".

El crédito, una dependencia amarga, no sirve para avanzar

Como todos los empresarios, José Erney Vargas, depende del crédito. Por el año 1990 vivió su primera amarga experiencia amarga de otras que segui-

rían iguales o perores. Fue con un préstamo de fomento otorgado por el hoy Banco Agrario para adquirir una máquina combinada. La entidad le concedió 32 millones de pesos, pero él terminó pagando en total 240. Hasta le embargaron la propiedad, que alcanzó a salvar a última hora.

Hace tres años recibió un crédito de la banca comercial por 120 millones de pesos, con dos años de plazo, para atender una emergencia por la ola invernal. Hasta ahora ha cancelado el 60% y consiguió reestructurar el saldo a otros dos años. El crédito estaba a una tasa de DTF y con la reestructuración le quedó por encima del 1% mensual.

El balance es desalentador: "La presión de las deudas es enorme. Voy a cumplir 55 años y no he logrado avanzar. Vivo con las mismas deudas y los mismos problemas que tengo desde hace 25 años".

Por el lado del precio tampoco pinta bien el panorama. Hace dos años el arroz estaba en 106 mil la carga de 125 kilos, un precio impuesto por los molineros, que no equivale al valor real, puesto que el arroz puede tener humedad, impurezas y grano partido y en la práctica sale apenas en 90 mil pesos, un nivel que los molineros mantuvieron en el 2014, pese a que los insumos y demás costos se han incrementado en forma casi exponencial. Producir una tonelada de arroz paddy le cuesta entre 800 y 850 mil pesos y está sacando alrededor de 5, laborando todos los días y a toda hora. En solo semillas certificadas, fertilizantes y agroquímicos se le va el 60% y el resto en arriendo, mano de obra, recolección y transporte.

"En los bajos precios —explica José Erney— inciden las importaciones permitidas por el TLC, que ya superan las 200 mil toneladas, como también el contrabando y la negociación del libre comercio con la CAN, pues Ecuador y Perú producen un cereal mucho más barato, que entra a Colombia importado legalmente con cero arancel o de contrabando". Y esto sin contar el factor climático y el problema de los ácaros y bacterias, agrega.

Él, como el resto de maiceros y arroceros, adquiere a crédito los fertilizantes comprándolos a los grandes distribuidores con almacenes en Granada. Toca apelar a veces a intermediarios de otras firmas, añade, porque no pocos agricultores están reportados o vencidos en sus créditos. "El gobierno nada ha hecho por bajarles el costo —dice—. Nada absolutamente nada, el ministro es un leguleyo. Tampoco presta ningún tipo de asistencia técnica".

Comenta que en la región han disminuido las siembras de arroz y ya tan solo con una cosecha al año. Hoy en total no hay más de 15 mil hectáreas sembradas.

Con el ánimo en baja ante el receso productivo y la falta de apoyo estatal, José Erney Vargas no deja a veces de sentirse tentado a vender la finca y a vivir de la renta, junto a su anciana progenitora, que está a su cargo, la esposa y los dos hijos. "Pero no me decido, porque no sirvo para eso".

Por ello no ha recurrido al expediente usual en estos casos, el despido de los trabajadores. "Mantengo siete trabajadores diarios, entre tractoristas y combinadores, y pago en salarios 350 millones de pesos al año".

José Erney Vargas Perdomo es un destacado dirigente gremial, desde hace veinte años presidente del Comité de Cerealistas, miembro de la junta directiva de Fenalce, directivo de Agameta —cuya lucha acompaña desde hace trece años— e integrante de Dignidad Nacional Agropecuaria. Abriga la convicción de que es solo así, mediante el esfuerzo unificado de todos, empresarios y campesinos, como se le puede hacer resistencia a la ofensiva contra la producción nacional.

Tabla 2

Microeconomía – José Erney Vargas –
Arroz- empresario- mecanizado (2012-2014).

Variable	2012	2014	Variación (%)
Producción (cargas/ha.)	3 - 4	4-5	20%
Precio/($/carga)	106000	90.000-106.000	---
Costo / ($/carga)	85.000	105.000	+20%
Utilidad ($/carga)	21.000	1.000	-90%
Ingreso (máximo) (miles $ corrientes/ha.)	3'392.000	4´240.000	-65%
Capacidad productiva (No. de ha.)	120	120	----
Empleo (operadores-maquinaria)	6-7	6-7	---

Fuente: Entrevista- encuesta con José Erney Vargas, enero 31 de 2015. Datos técnicos complementarios de Eudoro Álvarez, director de Agameta

3.
Lázaro Salazar, 25 años conviviendo con las crisis del arroz

Lázaro Salazar, empresario arrocero del Huila

La vida de quien, como más de 15 mil arroceros, en Colombia elabora la proteína vegetal de mayor presencia en los platos de los hogares nacionales.

El Distrito de Riego del Juncal, en Palermo, Huila, está dedicado en su totalidad al arroz. Nació con la reforma agraria de 1961 y arrancó con 360 finqueros asociados. El agua se sacaba y se sigue sacando por bombeo del río Magdalena y se lleva a la Laguna del Juncal, el reservorio, desde donde se distribuye por canales a cada uno de los usuarios.

De entonces acá se han ido del Distrito casi cien de los productores iniciales al no lograr superar las enormes dificultades que ha de vencer el agricultor en un país como Colombia. Todavía restan allí 263 empeñosos cultivadores, con terrenos que oscilan en promedio entre 6 y 8 hectáreas.

Uno de ellos es Lázaro Salazar, quien explica por qué ha logrado resistir. En sus mismas palabras, porque con los años ha aprendido a convivir con las crisis. Aun cuando con la actual, la provocada por el TLC, las cosas se pueden complicar todavía más, reconoce.

El verbo convivir no describe del todo la situación, pues por lo menos una vez, hace catorce años, estuvo Lázaro a punto de tirar la toalla, golpeado severamente por el clima y por los precios, que se fueron a pique. En aquel año, 2001, Lázaro Salazar perdió la mitad de la producción. Confiesa que ha sufrido otros cuatro o cinco bajones graves y ahora, en el año 2015, se prepara a ponerle el pecho a la otra crisis que se viene con las importaciones masivas de cereal a bajo precio.

De jornalero a empresario

Hijo de jornaleros, Lázaro Salazar nació en Palermo en 1960 y terminó bachillerato en el Colegio San Juan Bosco del mismo municipio. Desde muy joven combinó los estudios con el trabajo, acompañando a sus padres en la limpieza de potreros al servicio de terratenientes locales.

Como todo adolescente, Lázaro ambicionaba cursar una carrera universitaria, pero las condiciones económicas lo obligaron a desistir. Siguió entonces jornaleando, pero con el propósito firme de ir ahorrando dinero para tener la posibilidad de adquirir algún día su propia parcela. Se casó, tuvo tres hijos y en

1990, exactamente al cumplir los 30 años de edad, logró comprarle seis hectáreas a un beneficiario del Distrito de Riego del Juncal. Tiempo después adquirió otras tres, las nueve sembradas en arroz, que hoy mantiene a toda costa.

Salazar probó al mismo tiempo incursionar en el comercio, actividad que ejerció durante 18 años, hasta que resolvió dedicarse ciento por ciento al cultivo del cereal. Ha persistido en él, aun cuando más de una vez, ante la infinidad de problemas que se le han ido acumulando, en parte por las crisis y en parte por el desgaste de los suelos, haya pensado en dejar el arroz y aventurarse con el tabaco o el maíz o la ganadería. No se ha atrevido, pues el arroz ha sido el monocultivo prevaleciente en la región.

Con un cuarto de siglo como socio activo del Distrito de Riego del Juncal, Lázaro Salazar acabó granjeándose la confianza de los demás finqueros, que repetidas veces lo han elegido a la junta directiva de la Asociación, a la que todavía pertenece.

El Juncal es un distrito de pequeños cultivadores, no todos propietarios, pues una cuarta parte del área total está en arriendo. Garantizar el riego permanente ha sido para todos, propietarios y arrendatarios, uno de los problemas más difíciles de resolver, porque el agua no llega por gravedad, sino que se saca con energía eléctrica, bombeándola desde el río Magdalena, lo que incrementa los costos para todos los asociados.

Se temió en un principio que la Represa de Betania fuera a reducir en forma drástica el caudal del río, lo que por fortuna no sucedió. Ocurrió lo contrario. No tardó en comprobarse que el río disminuía la sedimentación.

La otra carga que pesa sobre todos ha sido la del endeudamiento, tanto que en varias ocasiones le ha tocado a Lázaro Salazar buscar refinanciación con las entidades financieras, principalmente con el Banco Agrario y Davivienda —anterior Banco Cafetero—. Él está tramitando en la actualidad la tarjeta agropecuaria por 50 millones de pesos, con destino a las dos cosechas del año. El banco le presta 30 millones con pago diferido a cuatro años y con tasa de interés de DTF más 6%, y con el aliciente de un nuevo préstamo una vez se haya cancelado el total. La garantía es el predio.

Este pequeño empresario rural suele también recurrir al fiado con el mismo Distrito, al igual que los demás cultivadores, tanto para la recolección de la cosecha como para la misma agua de riego. Todos los asociados corren a ponerse al día al final de cada periodo de producción.

El distrito de riego les arrienda también el tractor. La nivelación del terreno ya no es el convencional, explica Lázaro, sino que se nivela con láser. Y la fumigación se hace a mano, a un costo de 150 mil pesos por hectárea, aunque hay servicio de aspersión aérea, mucho más costosa.

Un precio injusto

En 2012 se vendía el producto, con fuertes fluctuaciones, entre 108 mil y 145 mil pesos la carga de 10 arrobas. El pico fueron los 145 mil, un techo que desde entonces no se ha vuelto a repetir en El Juncal. Hoy está en 118 mil pesos, supuestamente, explica Lázaro, gracias al subsidio otorgado por el gobierno y equivalente a 13 mil pesos. Un subsidio cada vez más incierto, agrega, porque los funcionarios dicen ahora que lo compran apenas a 105 mil pesos y solo para dos cosechas. Además, es obligatorio estar inscrito para recibirlo.

"No es un precio justo —asevera Lázaro—. No, para nada. Hoy, con el nivel al que se han trepado los costos, debería estar en promedio a 150 mil la carga. Menos, no justifica".

En los dos últimos años el precio ha sufrido una gran volatilidad y tiende a bajar, por varias razones. Una de ellas, la *apertura* y el TLC, que hace que lleguen cada vez mayores contingentes de arroz. Otra el contrabando, al que inicialmente, explica Lázaro, se le achacaba la mayor responsabilidad y, por último, según él, la razón principal, el monopolio en manos de unos cuantos molineros, que abusan de su posición dominante.

La hectárea produce en promedio de 120 a 130 bultos. Se aprecia en la región una tendencia decreciente, no solo por el desgaste del suelo y los fenómenos fitosanitarios, sino también porque los costos de producción se han estado incrementando. En la zona, sacar hoy producción que supere los 100 bultos se está haciendo cada vez más raro.

Desde 2012, de empleador a "cuenta propia"

Lázaro calcula los costos de producción por hectárea entre 5 y 6 millones de pesos y afirma que la utilidad se ha reducido casi al valor del subsidio. Con los insumos al alza, la necesidad ha obligado a la gente a restringirse, comenta el empresario. Ya muchos cultivadores de arroz, él entre ellos, no hacen uso de todos los insumos y echan menos semilla. Antes se empleaban 22 arrobas de semilla por voleo en cada hectárea y ahora apenas 15 e incluso 12, o entre 12 y 16 con máquina. Ya ninguno volvió a las 22.

Allí se ha acostumbrado utilizar de preferencia la semilla Fedearroz 733, como también la Tailandia Oro. Pero Lázaro es enérgico al denunciar que, en general, las semillas del Huila están fallando, porque han mostrado ser muy susceptibles a la virosis. Cuenta que en 2012 empezó a impactar una muy grave, que en algunos casos causó pérdidas de 50 bultos por hectárea y en otros se levantó hasta 110 bultos.

La mano de obra no escapa al cuadro general de deterioro. Él, como muchos de sus vecinos, se ha visto obligado a reducirla. Antes pagaba regador y dos o tres trabajadores permanentes para oficios varios, en total, cuatro jornales. Ahora solo puede con uno y medio y él mismo debe laborar directamente a campo abierto las ocho horas de la jornada. Lázaro resume su propia situación con un dicho muy popular allí en el Huila: "Me ha tocado meter el rabo en la aguamasa".

Lázaro tuvo tres hijos, un varón y dos niñas, una de ellas fallecida. El muchacho ya terminó bachillerato y le ayuda en la finca. Hizo media carrera de industrial, pero le tocó salirse de la universidad por la crisis económica.

La calidad no ha mejorado y la productividad cae por el desgaste del suelo y por el costo prohibitivo de los insumos. Lázaro discrimina los costos así:

- Mano de obra (ahora aportada por él): 10%, equivalente a 600 mil pesos por hectárea.
- Semillas certificadas: entre 10 y 15%, equivalente a más de 300 mil pesos por hectárea, pues cada una se lleva tres bultos de semilla, a 105 mil pesos el bulto.
- Agroquímicos, fertilizantes, insecticidas, fungicidas, herbicidas, casi todos vendidos por trasnacionales y cada vez más caros: 60%.
- Agua, preparada: 10% o más, en promedio 500 mil pesos por hectárea.

- Arriendo de maquinaria: 3%.
- Transporte: 2%.
- Los fertilizantes le valen 5 millones de pesos por hectárea, porque son casi seis abonadas en total, unos 16 bultos de 50 kilos. De los 5 millones, 3 se le van en agroquímicos.

"El Gobierno no hace nada para bajar los costos de los fertilizantes —denuncia—. Todo se va en promesas. Los funcionarios son muy buenos para hablar. Por aquí vinieron a echarnos el cuento de que iban a bajar los aranceles y nada de eso se ha cumplido, y que iban a crear comercializadoras. No dejan de ser titulares de prensa muy esperanzadores pero que no paran en nada real y efectivo".

Reafirma: "Está llegando el momento en el que no se pueden bajar más los costos de producción. Ya ha bajado casi todo, está en el límite".

Y agrega: "Tampoco el Gobierno brinda nada de asistencia técnica. La que hay debe uno pagarla de su propio bolsillo, con alguna ayuda del distrito de riego. Las comercializadoras de insumos también la ofrecen, porque su negocio es saturarnos de sus productos de marca, tanto que ahora el problema aquí en el Huila no es el acceso a la tierra sino el exceso de agroquímicos. Se acumulan en el suelo y la planta no los absorbe".

¿Qué queda a estas alturas?

Lázaro ha tenido en los últimos meses que compensar la actividad agrícola en declive con el comercio en pequeña escala y ha vuelto a montar en su propia casa una tienda vecinal. Hace además acarreos con un pequeño camión que sacó por cuotas.

Algunos están creyendo, concluye Lázaro Salazar, que como siempre ha habido crisis, la actual, provocada por el TLC y por el desgaste de los suelos, también pasará y todo volverá pronto a normalizarse. Otros han estudiado el problema de fondo y saben que esta crisis será permanente. Si se siguen permitiendo las importaciones, el arroz no tendrá futuro. Lo grave, añade el empresario, es que del cereal subsisten allí no menos de 500 cultivadores y unas tres mil familias. "Es el único medio de subsistencia en la zona, con una comercialización cada vez más competida, aunque ya algunos están viendo en la piscicultura

otra alternativa y, con la construcción de la represa del Quimbo, han empezado a incursionar en ella".

"A estas alturas, ¿qué le queda a uno?", se pregunta Lázaro Salazar.

Tabla 3

Microeconomía – Lázaro Salazar – Arroz-minifundista. (2012-2014)

Variable	2012	2014	Variación (%)
Producción (bultos /hectárea)	80	100	+25%
Precio ($/carga)	108.000/ 145.000	118.000 (incluye subsidio 13.000)	+6,7% / -18,6%
Costo ($/carga)	n.d.	96.800	---
Utilidad ($/carga)	n.d.	Subsidio de $13.000	---
Ingreso (*) (millón $/cosecha)	38,8/52,2	53,1	+14,4 / +0,9
Capacidad productiva (hectárea)	9	9	0
Empleo (jornales)	4	2 (cuenta propia)	-50%

Fuente: Entrevista- encuesta a Lázaro Salazar, Noviembre 2 de 2014

* Como puede verse, en 2012, los precios oscilaron: por consiguiente, hay dos cálculos, entre los límites, para la variación del ingreso y precio respecto a 2014.

4.
¿Fenalce, se frustrará el gremio en el empeño de seguir produciendo comida?*

** Este texto es la relatoría de la entrevista al grupo directivo de Fenalce, encabezado por su gerente, Henry Vanegas, realizada el 21 de octubre de 2014.*

La Federación Nacional de Cerealeros, una existencia inspirada en la siembra y producción de la dieta básica.

Desde el inicio de la civilización, los cereales y, en especial, el maíz, el arroz y el trigo, han constituido el alimento básico de los seres humanos y son un componente imprescindible en la dieta de una nación. Se estima que tan solo el arroz da sustento hoy a medio planeta.

Pertenecientes a la familia de las gramíneas, los cereales están distribuidos a lo largo y ancho de los cinco continentes, como también en todos los climas. En los cálidos, el sorgo, la soya, el arroz y el maíz, y en los fríos, el trigo, la avena, el maíz, la cebada y el centeno.

Aun cuando históricamente han sido el origen de algunos de ellos, los países del Tercer Mundo experimentan una caída drástica en la producción cerealera. El trigo nació en las fértiles vegas del río Nilo, pero hoy Egipto se ha convertido en importador. También México, cuna hace unos diez mil años del maíz, se volvió importador en el marco del Nafta o Tratado de Libre Comercio de América del Norte, compitiendo nada menos que con los gigantescos excedentes de Estados Unidos, cuyo maíz es el producto agrícola más subsidiado.

Al igual que México y otros países de América Latina, Colombia ha visto decaer sustancialmente su actividad cerealera. La importación de excedentes norteamericanos hizo que desaparecieran casi del todo el trigo y la cebada, que todavía por allá hacia 1960 lucían como cultivos promisorios. El maíz no escapa a esta penosa realidad, pues Colombia solo produce hoy 1,6 millones de toneladas, entre maíz blanco y maíz amarillo, e importa más de 4, casi todos de maíz amarillo. El TLC ha convertido a Colombia en uno de los desaguaderos a los que Estados Unidos tratará de volcar su sobreproducción. Ya el país del Norte cuenta con arancel cero para 2,4 millones de toneladas de maíz amarillo, el contingente previsto para el año 2015 por el Tratado, que entrarán todos a precio de remate inundando el mercado nacional.

Contra viento y marea, desde hace muchas décadas, los empresarios cerealeros de Colombia han hecho esfuerzos denodados por fomentar la siembra y por tecnificarse y elevar la productividad. Y lo han hecho en un marco casi siempre desfavorable, por falta de una política consistente de largo plazo a la cual apostarle. La necesidad de defender sus intereses ante el gobierno nacional fue justamente lo que llevó a medio centenar de empresarios dedicados al trigo y la

cebada a fundar, el 30 de junio de 1960, la Federación Nacional de Cultivadores de Cereales, Fenalce. Al gremio no tardaron en integrarse los cerealistas de clima cálido y más tarde los productores de leguminosas de grano. Se trataba no solo de impulsar unificadamente la producción de comida estimulando los avances agronómicos, sino también de empezar a actuar como grupo de presión para contrarrestar las malas políticas.

La idea prosperó, a tal punto que con los años Fenalce llegó a ser el gremio agrícola con mayor representatividad y con la gama más amplia de afiliados, pues comprendía a los del trigo, la cebada, el maíz, el sorgo, la soya, la avena, la arveja, el fríjol, el garbanzo, la haba y la lenteja, que abarcaban en total un millón de familias en los distintos departamentos del país.

Hoy en día, ante los vientos de la globalización y la decena o más de tratados de libre comercio que están dejando expuesto el mercado interno, la federación continúa firme en el empeño de mejorar la competitividad, garantizar el abastecimiento de la industria con materia prima de buena calidad y preservar la seguridad alimentaria.

El país necesita una política firme de seguridad alimentaria con base en los cereales, principalmente el maíz y la soya, sostienen los documentos programáticos de Fenalce. No es con uchuva, dicen, como se va a preservar la dieta básica de la nación colombiana.

Un énfasis, el maíz

El maíz es el cultivo que más ha repuntado en los últimos diez años, no solo en el mundo sino también en Colombia, un cultivo que carga con un karma, pues se lo ha visto únicamente como alimento para pobres, cuando tiene insospechadas posibilidades en el proceso agroindustrial y en el ensilaje para ganadería. Como no han dejado de subrayarlo sus directivos, los negociadores del TLC con Estados Unidos se equivocaron gravemente en el capítulo del maíz, pues entregaron el mercado pensando solamente en los platos típicos, las arepas, los tamales, los envueltos, las empanadas, abastecidos con maíz blanco, pero olvidando los 1520 derivados industriales, incluidos los almidones, los biopolímeros, los jarabes de maíz, el etanol y el filtrado de etanol, con alto contenido de proteína, que puede incluso reemplazar la soya.

Poner en marcha la industria de la molienda húmeda, como Fenalce lo ha estado proponiendo, permitiría producir para el mercado hasta lycras textiles y papel. Las ventajas para el país de aprovechar los usos industriales se caen de su peso. Unir la industria con el productor primario, y justo con aquel que le genera la materia prima, ha sido un criterio básico sostenido por Fenalce desde el momento de su fundación. Pero, en contraste, el maíz solo se ha utilizado aquí en la trilla y molinería para harinas y mezclas destinadas a balancear la ración, la llamada molienda seca. Colombia no ha aprovechado todo su potencial, muy grande incluso en campos como el de la ganadería, pues el cereal puede ser un insumo que sustituya el pasto en tiempos de sequía. El ensilaje del maíz le daría a la siembra un fuerte impulso. Según estudios de Fenalce, para un hato de 25 millones de cabezas se necesitaría un millón de hectáreas adicionales de maíz, a razón de una por cada 25 vacas.

Las juntas directivas de la federación no han vacilado en señalar a lo largo del tiempo el sesgo antiagrario de muchas de las políticas. Hoy en día, aseveran, el país está pensado en contra de la producción agrícola. Se erigen en los puertos bodegas y bodegas, pero llenas de productos importados. No se construye infraestructura productiva, solos vías y puertos. Los directivos de Fenalce han acuñado por ello una sentencia, no por lo amarga menos cargada de verdad: "Las importaciones entran por doble calzada y la producción nacional sale por trochas".

Se aprecia el mismo sombrío panorama en el campo de la investigación y el desarrollo. En numerosos documentos, Fenalce ha hecho ver cómo en la década de los años noventa ni el ICA ni Corpoica desarrollaron proyectos serios o siquiera de algún alcance. Fue una década perdida en investigación, es el consenso, al punto tal que el país dejó de ser autosuficiente y empezó a depender tecnológicamente de las potencias industriales.

El abandono llevó a la agricultura a rezagarse todavía más. El maíz tecnificado no pasa hoy en promedio de producir 5,6 toneladas por hectárea, cuando se podrían tener 10 si se invierten sumas adecuadas en investigación y tecnología. Claro, hay agricultores nativos que cosechan entre 8 o 10 toneladas, ciñéndose al promedio mundial, pero gracias a que pueden seguir haciendo esfuerzos en genética sin la menor ayuda del Estado.

La decidida intervención del Estado es una palanca vital para el progreso agropecuario. Así lo han entendido los países que están marchando a la cabeza. Hasta 1936, cuando arrancó en firme el desarrollo de los híbridos, Estados Unidos apenas producía 1.8 ton de maíz por hectárea y hoy está en 10, lo que

demuestra una verdad de a puño: el crecimiento productivo va paralelo a la curva de inversiones en investigación.

Fenalce es explícita en su denuncia. La Federación parte del hecho de que el conocimiento es un bien público y que impulsarlo es una responsabilidad inherente al Estado. Pero los sucesivos gobiernos debilitaron o liquidaron las entidades oficiales encargadas de la investigación en maíz, sorgo y oleaginosas, en la falsa creencia de que se la podían dejar a los privados. Ahí están a la vista los resultados, con el agravante de que el error no se corrige. En contraste, países vecinos como Brasil no aflojaron en sus esfuerzos.

Fenalce ha asumido una actitud crítica frente a la *apertura económica* que arrancó en 1991. A partir de esa fecha, afirman sus directivos, el productor agrícola comenzó a ver a los gobiernos, no como aliados, sino como enemigos. Lo que empezó a primar a toda costa no fue ya la producción, sino el libre comercio. También censura la federación a aquellos industriales nacionales que, en una muestra de miopía, resolvieron aliarse con el comercio para traer materias primas baratas, sin tener en cuenta que al hacerlo, iban a destruir o marchitar importantes renglones del agro.

Todavía autosuficientes en maíz blanco, pero…

Todo el maíz blanco, sea trillado o en harina precocida, se destina al consumo humano e, históricamente, Colombia ha sido un buen productor —no los hay muchos en el mundo—, tanto que incluso hoy, cuando el mercado interno está siendo expuesto a toda clase de agresiones, la demanda aún es cubierta casi en su totalidad por empresas nacionales. El maíz blanco se sostiene por tradición de consumo, la arepa paisa, el bollo costeño, un fenómeno que podría revertirse con graves limitaciones para el crecimiento, pues el TLC permite importaciones hasta de 156 mil toneladas del cereal, todas ellas desgravadas en 80% y cuyo impacto se siente ya con fuerza. Los productores nacionales tienen otras vulnerabilidades, puesto que algunas zonas maiceras se han estado volviendo arroceras y no hay una buena infraestructura ni de secamiento ni de almacenamiento. La que había en molinos para trigo está obsoleta y en desuso. Queda en pie todavía, y con cierta capacidad técnica, la molinería de arroz.

Y se viene además la Alianza Pacífico, en la que enemigo natural es el maíz de México, cuyo arancel baja del 40% al 20%. Fenalce ha alertado sobre el enorme

riesgo sanitario que implica traer el maíz blanco desde el país azteca y Estados Unidos con la misma tolerancia que la del maíz amarillo grado 2 para consumo animal. En el mundo se han establecido claras diferencias entre las tolerancias del maíz para consumo humano y animal, por la saflatocina —20 partes por millón para consumo animal y solo 10 para consumo humano—. En Colombia no están vigentes, con el argumento de que si se impusiera esa restricción, buena cuota del maíz norteamericano no podría entrar. Hay presiones de importadores-procesadores como Polar, Solarte, Harinera del Valle, Precocido de Oriente, Barranquillita y La Soberana, una empresa cordobesa de las más importantes del país.

Cargill y las trasnacionales

El maíz amarillo tiene más usos y producción empresarial y un mercado cuatro veces mayor que el del maíz blanco, en total 4,7 millones de toneladas entre producidas e importadas —la mayor parte y por particulares—. El amarillo es importante además en la producción de alimentos balanceados para animales.

Es un mercado de talla mundial. Cuando China sale a demandar un millón de toneladas, sacude la Bolsa de Chicago. Como dato relevante, cabe anotar que Colombia está muy por encima de China en el rango de los países importadores, en el sexto o séptimo lugar en todo el mundo. Supera también a Japón, México y Corea del Sur. Lo traen Cargill, Dreyfus, Italcol, ADM entre otras.

La industria nacional es tan ineficiente, que aun trayendo todo importado, no es capaz de exportar. Convertida en maquila, la industria avícola que importa la genética es de trasnacionales, los medicamentos son de trasnacionales y el alimento es de transnacionales. Lo único nativo que emplea la industria nacional es la mano de obra. También la porcicultura usa maíz importado y con un agravante: no está localizada ni en Córdoba, ni Tolima, ni en los Llanos Orientales, ni en el Valle del Cauca, las zonas de oferta de maíz. Algunas zonas productoras de arroz se han estado desplazando hacia el maíz en el sur del Cesar, Tolima, Huila y los Llanos.

El tema del crédito se ha hecho crítico por los riesgos, el clima y los precios, que juegan en contra del agricultor. La tasa del crédito en 6%, y el crédito asociativo no arranca, porque los bancos no lo han podido manejar. Las tarjetas de crédito no llega ni al 2% de los pequeños y los créditos de comercialización los toman las grandes superficies desde el Banco Agrario.

Las denuncias que llegan a Fenalce dan fe del deterioro. Teniendo en cuenta que, en Colombia, los cultivos transitorios están en manos de pequeños y medianos, casi ningún agricultor que acude al banco termina siendo sujeto de crédito y el Estado renunció a prestar asistencia técnica a estas personas. En un departamento se conformaron no hace mucho brigadas de crédito, a la convocatoria llegaron doscientos cultivadores, entre empresarios y campesinos. Solo 70 tenían historial crediticio y apenas veinte de los doscientos no estaban fichados como deudores morosos.

Lo anterior se ve agravado por la casi total inexistencia de subsidios estatales. No los hay, salvo algún apoyo a la comercialización, alguna cobertura en los precios y el ICR en la Altillanura, pues la política oficial se concentra en apagar incendios.

Los precios no ayudarán. Perspectiva con el TLC

En 2012, afirma Fenalce, la entrada en vigor del TLC inicialmente no golpeó tan duro porque se tenían buenos precios nacionales e internacionales, el maíz amarillo entre 750 y 780 mil la tonelada y el maíz blanco hasta un millón de pesos, un precio favorecido por la sequía en el Medio Oeste norteamericano. Hoy, en cambio, denuncia la Federación, los cerealeros vienen trabajando a precio de pérdida, pues aunque el costo de producción supera los 650 mil pesos en amarillo y los 700 mil en blanco, el empresario rural está vendiendo el maíz amarillo a 500 mil pesos y el blanco a un precio que oscila entre los 550 y los 580 mil pesos y algo más si se pone en el mercado de Bogotá. La tendencia no muestra mejoría, por cuanto el TLC contempla importaciones con arancel cero y Estados Unidos registra hoy producción récord. De manera que el precio lo han estado definiendo las importaciones y la Bolsa de Chicago, pues lo que hacen los TLC no es otra cosa que transferir los precios internacionales.

El TLC, afirma la Federación, está exponiendo al empresario a una competencia desventajosa en el mercado internacional, por la pésima infraestructura, la carencia de investigación, los crecientes costos de los insumos, el crédito y el combustible, la carencia de riego y el escaso desarrollo de la agricultura mecanizada, basada en los tradicionales tractores John Deere y Caterpillar, pues los chinos, mucho más baratos, aún no gozan de credibilidad. Un factor que

entorpece las labores mecanizadas es el hecho de que aún no ha sido posible generalizar la jornada nocturna.

La revaluación de los últimos años causó graves prejuicios, pues se incrementaron los salarios para una jornada laboral que en algunas regiones productoras, como Córdoba, solo puede ir hasta el mediodía, por el rigor del clima. A lo anterior se suma que los insumos y fertilizantes han subido 50%, según estudios de Fenalce, la estructura de costos está compuesta por un 10% de los agroquímicos, la mano de obra 10%, el combustible y la maquinaria entre 18 y 20%, y otro tanto el servicio técnico, los fletes y los arriendos, todas estas variables que no dependen del cultivador.

También han subido las semillas, por el oligopolio, en manos de trasnacionales. Las compañías nacionales de semillas han venido desapareciendo, se quejan los directivos de Fenalce, en tanto cada vez se necesita más transferencia tecnológica.

La federación se muestra muy escéptica frente a la semilla de transgénico, que ha venido creciendo con un porcentaje de área de 45% en maíz amarillo. Los estudios han comprobado que un transgénico no rinde más que un convencional, se engaña con publicidad, afirman. También se está demostrando que no es cierto que los transgénicos necesiten menos insumos.

En resumen, el agricultor colombiano dedicado al maíz está produciendo a pérdida. En contraste, los importadores perciben un margen de utilidad del 15% y la cadena de intermediación, incluida la financiera, más del 20%. Aun así, en Colombia se ha incrementado la productividad, relativamente hablando, por cuanto el área cosechada disminuyó en 2014 por temor al fenómeno de El Niño, en maíz blanco, -14%, y en maíz amarillo, -10%, y la producción, -6%. También mermaron los empleos.

Por fin el agro tiene voz

Hay mayor sentido de pertenencia y de identidad con el gremio. La gente no tiene críticas frente a Fenalce, hay buena organización

Fenalce miraba con preocupación cómo la vocería del sector agrícola era cada vez más débil y de ahí que sus directivos hayan saludado con optimismo el pasado paro nacional agrario. El campo tornó a ser protagonista, dicen. “Después de muchas décadas, el país le volvió a poner cuidado a la agricultura”.

Destacan además entre los afiliados, un mayor sentido de pertenencia e identidad con el gremio y una mejora en los métodos de organización. Pero admiten que la coyuntura no es buena y los productores de maíz retrocedieron al año 2009, cuando los precios estuvieron por el suelo. Aun así, estiman que el esfuerzo de producir comida en Colombia vale la pena seguir haciéndolo.

Tabla 4

Microeconomía - Fenalce-Colombia-Costa Caribe

Maíz blanco tradicional. (2012-2014/Semestre A)

Variable	2012	2014	Variación (%)
Producción (ton)	161.267	89.208	-44%
Precio ($/ton)	861.444	717.155	-16,7%
Costo ($/ton)	710.000	696.000	-1.9%
Utilidad ($/ton)	16.1444	21.155	-87%
Ingreso ($/ha.) (*)	1'826.261	1'276.535	-30,1%
Capacidad productiva (ha. sembradas)	66.324	49.978	-24,6%
Empleo (jornales/cosecha)	3'360.000	2'531.000	-25%

Fuente:Fenalce. Octubre 21 de 2014

* Se calculó multiplicando el rendimiento por hectárea para cada periodo por el precio respectivo así: para 2012 (ton/ha) por $861.444 por ton; para 2014 1,78 (ton/ha) por $ 717.155 por ton. El precio y el rendimiento para los dos períodos está dado por Fenalce y el costo es el promedio entregado por Fenalce para Bolívar, Córdoba y la Guajira en ambas cosechas.

5.
“No somos competitivos frente al maíz de Estados Unidos”

*Agricultores indígenas del Medio y Bajo Sinú, Córdoba.

A Miguel Martínez, como a tantos otros agricultores indígenas del Medio y Bajo Sinú, el maíz les viene en la sangre, pero están condenados a abandonarlo.

Después de años y años de andar metido entre maizales, Miguel Martínez, un indígena zenú, (también se le dice sinú, venida de los originarios Caribe), de Cereté, Córdoba, de 47 años, está a punto de tirar la toalla, pues reconoce que hacia el futuro la situación luce muy mal para los cosecheros y sus familias. Su testimonio no puede ser más desolador: "El porvenir no está en el maíz. Si no se mejoran las condiciones, se abaratan las semillas y se disminuyen los costos, no tenemos nada que hacer. No hay ninguna rentabilidad y no somos competitivos frente al maíz importado de Estados Unidos". Martínez se propone ensayar con las hortalizas, aun a sabiendas de que tampoco es que prometan, por lo escaso del mercadeo: "Estoy reconvirtiéndome a la berenjena y el ají, la piña, el aguacate y los frutos exóticos".

Miguel se ha dedicado a producir maíz desde muy joven. "Me viene en la sangre", dice. Es la actividad que da también sustento a sus vecinos, pertenecientes muchos a cabildos indígenas. Por tradición familiar, el Medio y el Bajo Sinú han sido tierra fértil para la agricultura del maíz desde los bisabuelos y los tatarabuelos. Allí habita una población multiétnica, descendiente de los aborígenes zenúes, los conquistadores españoles, los inmigrantes árabes y los esclavos africanos.

Con el arribo de la cosechadora y el tractor, hace ya décadas, Córdoba se convirtió en el departamento con mayor área sembrada en algodón y maíz y Cereté, en el centro de ambos cultivos. Cuenta Miguel Martínez que por allá hacia 1970 la cultura del cereal era rentable. "Nuestras familias podían vivir bien porque la economía avanzaba y el producto se vendía relativamente bien".

Pero con la *apertura* y el libre comercio, el área sembrada y el número de cultivadores han venido disminuyendo en forma drástica. Antes la superficie maicera comprendía 54 mil hectáreas y hoy no pasa de 20 mil. Antes había en la región unos dos mil cultivadores en algodón y maíz, que intercalaban ambas siembras en ciclos de seis meses por el sistema de rotación, y hoy están reducidos a casi la mitad, 1250, discriminados así: de cero a cinco hectáreas, hay unos 630 cosecheros, de cinco a diez hectáreas hay 334 y de más de diez, 286. Aun cuando en Cereté hay un buen número de agroempresarios: muy grandes, grandes y

medianos, siguen predominando las parcelas pequeñas, familiares, laboradas en su mayor parte por arrendatarios que aprovechan aún la maquinaria de los años cincuenta, mil veces remendada, por lo barato del alquiler.

La decadencia de un cultivo

La decadencia se ha hecho más pronunciada desde que entró en vigencia el TLC: "Con los costos y precios actuales —dice Miguel— ya no sirve para nada cultivar el cereal. Al momento de la siembra, a uno le prometen el cielo y la tierra. Pero después, cuando uno llega con la cosecha a la empresa La Soberana, una planta procesadora que aquí en Córdoba se volvió un monopolio, se encuentra con un precio que a duras apenas supera los 550 mil pesos por tonelada, cuando el maíz amarillo importado está en cambio en 520 y 550 mil pesos y el maíz blanco, en 580 mil".

Tampoco ayudan los subsidios. La denuncia es explícita: "Hace un año se dio un fenómeno —relata el agricultor—. La Soberana compraba a 630 mil pesos la tonelada con grado de humedad de 20%. El Gobierno anunció un subsidio de 75 mil pesos por tonelada puesto en planta, y La Soberana lo que hizo fue bajar el precio a 550 mil pesos. De modo que el subsidio no fue en últimas para el productor sino para el monopolio".

Cuando en Córdoba se podía vivir del cultivo del maíz, Miguel Martínez poseía una finca de seis hectáreas y empleaba a 30 jornaleros. Se impusieron más tarde los transgénicos, los insumos se encarecieron y hubo que disminuir la mano de obra. Para empeorar todavía más la situación, se agravaron fenómenos como la sequía, los vendavales y las inundaciones, que arrasaban con buena parte del producto.

¿Y qué decir de los transgénicos? Si bien Miguel, como los demás cosechadores, no tiene otro remedio que utilizar en cada siembra las semillas transgénicas, no abriga un buen concepto sobre su conveniencia. La semilla que se aplicaba en épocas anteriores en ambas variedades, blanco y amarillo, era de muy buena calidad, asegura, con alto rendimiento y resistente. No solo eso, les demandaba menores costos a los agricultores. No había entonces tanta plaga ni tantos hongos como ahora. Hoy, en cambio, la cooperativa no le brinda al agricultor un abanico de oportunidades. "Si usted no quiere la de Monsanto —le dicen a uno a la hora de elegir—, ahí está la de Bayer o la de Pionner".

Miguel fue trabajador de la Corporación Colombiana de Investigación Agropecuaria, Corpoica, entre 1992 y 2006, año en que decidió dedicarse de tiempo completo a la agricultura del maíz y de berenjena. En el Centro de Turipaná, Miguel Martínez desempeñó el cargo de auxiliar de investigación en el programa de maíz, ayudándoles a los agricultores de Córdoba, Sucre, Bolívar y Atlántico en la transferencia de tecnología. Desde allí se difundían materiales técnicos, se innovaban semillas y se hacían pruebas de eficiencia con las que estaban en uso, las 109 y 156, para mirar el potencial de variación según el clima.

También en este campo la decadencia es manifiesta. Miguel Martínez admite que, por falta de inversiones en investigación, la semilla nacional no ha presentado nuevas variedades.

Relación precio-costo, muy desventajosa

Su vasta experiencia en Corpoica lo hizo consciente de las necesidades y problemas del agricultor cordobés, lo que afianzó su compromiso con el gremio. Le permitió además empaparse a fondo sobre la relación entre precios y costos de producción, que él ve cada vez más desfavorable.

En 2012, comenta, la tonelada de maíz seco estaba en 650 mil pesos y dos años después oscila alrededor de los 600 mil. Miguel deja en claro que un precio justo en Córdoba no podría bajar de 800 mil pesos la tonelada. La conclusión, apenas obvia: se está produciendo a pérdida.

Lo que ha incidido en la caída de los precios son las importaciones de volúmenes enormes, amparadas por el TLC. El maíz que se produce en Estados Unidos está fuertemente subsidiado y puede entrar muy barato. El costo bajó de 350 dólares a 140, una reducción de casi 70% en los últimos dos años.

Miguel Martínez calcula los actuales costos de producción en tres millones de pesos por hectárea y agrega que han subido 70%, aproximadamente. Están compuestos por los siguientes rubros:

- Semilla por bolsa, un millón de pesos, equivalentes a más del 30%, en cifras redondas.
- Fertilizantes, 500 mil pesos, 15%.
- Insecticidas y herbicidas, 5%.
- Recolección, 400 mil pesos, 12%.
- Arriendo, 500 mil pesos, 15%.

- Alquiler de maquinaria, 5%.
- Mano de obra, 5%.

Los fertilizantes se le compran a un monopolio llamado Yara, proveedor mayorista de Diabonos, Barco Vikingo, productos Yara y Envasa. La cadena de intermediación les pone el producto a las agremiaciones locales incrementándolo 12% sobre el valor real y estas últimas se lo venden al agricultor con otro aumento de 9%, según ellas, para poder mantener a sus empleados.

Aunque en materia de fertilizantes el Gobierno no deja de prometer rebajas, "sobre todo en épocas electorales", nada se ve en concreto, dice Miguel Martínez. Tampoco brinda ningún tipo de asistencia, limitada a unas cuantas charlas de capacitación.

El libre comercio agrícola, los transgénicos y la falta de crédito conducen al mototaxismo.

La mano de obra también se ha estado recortando. Cuando no había transgénicos, Miguel usaba diez jornales por hectárea en materiales convencionales, para aplicar fungicidas, otros dos jornales; y para recolección, otros dos. Ahora, con los transgénicos, se bajó a dos jornales por hectárea.

Miguel acaba de ponerse al día en un préstamo viejo con la cooperativa. Pero, según lo explica él mismo, la falta de rentabilidad del cultivo le ha impedido volver a acceder a la línea de crédito. Solicitarlo con las actuales condiciones es como poner la cabeza en la guillotina: "Las dos cosas se juntan. El productor cordobés está quebrado por los créditos y las condiciones en la región han empeorado en cada renglón de la vida, transporte, mercado, servicios públicos, costos de producción, ingresos". Miguel vive en unión libre y tiene cuatro hijos, todos mayores. Solo el benjamín le ayuda en el cultivo.

Córdoba fue un emporio del algodón y del maíz, pero el diagnóstico final que hace Miguel describe un cuadro pesimista: "La gente se está yendo del campo. Mucha se mete al mototaxismo como último refugio. Los agricultores ya no quieren doblar el lomo, porque alegan que el campo es improductivo. Prefieren sacar una moto barata y pagarla por cuotas. Tampoco hay renovación generacional".

Nota: La microeconomía de este caso se supedita a la de Fenalce, para maíz blanco en la Costa Caribe.

6.
Ramiro Camacho, los quebrantos casi insalvables de la ganadería de doble propósito

Ramiro Camacho. Caparrapí, Cundinamarca

De agricultor en la Costa y la Sabana de Bogotá a ganadero, asistente técnico agrícola en Caparrapí, y hasta lombricultor.

Pasó de cultivar sorgo y maíz en Plato, Magdalena, a plantar zanahoria, remolacha y ajo en la Sabana de Bogotá, y a cosechar maíz, limón, papaya y tomate en su finca de Caparrapí, Cundinamarca, para, al final, ante la sobreoferta y los problemas, refugiarse en la ganadería, la porcicultura y la lombricultura, combinadas las tres con el trabajo asalariado como asistente técnico. Tal ha sido el viacrucis en el agro padecido por Ramiro Camacho, un ingeniero agrónomo de la Universidad Nacional, quien se define hoy, en medio de la crisis provocada por los TLC, como un ganadero a medias excluido de la agricultura y cada vez más acosado por las deudas.

Camacho terminó su carrera en la sede de Bogotá por el año 1975. Estudiante aplicado y sobresaliente, casi al mes de graduarse fue llamado por la Universidad Tecnológica del Magdalena, donde laboró por espacio de un par de años como profesor de tiempo completo. Era un apasionado de las faenas agropecuarias y, estando en Santa Marta, decidió cualquier día retirarse de la docencia y probar suerte como cultivador. Arrancó lleno de entusiasmo, sin sospechar aún que el agro colombiano empezaba a subir hacia el Calvario en lenta y dolorosa agonía.

Ya desde entonces se gestaba la crisis por la política antiagraria de unos y otros gobiernos. La comenzó a sufrir Camacho en carne propia al radicarse en Plato, Magdalena, donde optó por el sorgo y el maíz, dos cultivos de clima cálido. No tardó en advertir que el mercadeo se estrechaba en lugar de robustecerse y que la siembra en la que había puesto todas sus esperanzas, como también sus cesantías y sus pocos ahorros, no le iba a redituar utilidades.

Quizá la causa fuera el atraso de la zona, concluyó. Decidió entonces trasladarse a Mosquera, Cundinamarca, una de las ciudades más activas de la fértil Sabana de Bogotá, y que a lo largo de muchas décadas había abastecido de hortalizas a la cada vez más poblada capital. Allí arrendó una tierra y se lanzó a producir ajo, zanahoria y remolacha. Al mismo tiempo laboraba como ingeniero agrónomo en la hacienda La Herrera, del vecino municipio de Madrid.

Por el año 1983, el Fondo Financiero Agropecuario decidió abrir un crédito especial para profesionales, y Camacho, cuyos esfuerzos denodados a duras

penas le estaban dando para medio salir avante y sobreaguar, vio allí servida la ocasión. Llenó los requisitos y con el préstamo del Fondo compró una finca de 130 hectáreas en la inspección de Dindal, Caparrapí, una antigua estación de los Ferrocarriles Nacionales conectada por carretera con la cercana Guaduas.

El terreno era plano en buena parte y con riego de sobra, por estar en las vegas del río Negro, donde vio propicias las condiciones para arrancar de una a cultivar maíz y a sembrar limoneros de la variedad Tahití.

Con jornaleros a destajo, motobomba, tractor y equipo de riego, preparó los terrenos, los sembró y abonó. Pero tiempo después, al momento de la cosecha, se tropezó con la sorpresa de que lo recogido no alcanzaba para salvar los costos. ¿La razón? Las masivas importaciones de maíz habían deprimido los precios.

Tampoco se le dieron las dos hectáreas de papaya con que intentó salvar la situación y todavía menos el tomate, en el que también hubo sobreoferta. Escarmentado por enésima vez, resolvió hacer un alto para reflexionar sobre el futuro. La agricultura ¿sí tenía futuro? Tomó entonces la decisión de refugiarse en la ganadería. Habían terminado sus días como cultivador.

Sin un peso, Camacho procedió a sembrar pasto en los potreros, de nuevo enmalezados.

Al principio, pertrechado con buena teoría pero sin experiencia práctica, ensayó con semilla de pasto india, pero después se pasó al angleton, más tarde al estrella africana y al bacraria, que hacía por entonces furor en el país, y, al final, al brisante, la variedad que mejor se adaptó al tipo de suelo.

Por fin, hacia el año 1994, el Fondo Ganadero de Cundinamarca le ofreció un lote de ganado a precio favorable. Se fue entonces a tramitar el crédito, pero no tardó en ver que, en vez de echarle un salvavidas, parecía más bien querer desencartarse con él porque le entregó en préstamo el despaje de los demás usuarios; es decir, las reses desechadas por mala producción o mansedumbre, 30 cabezas del ganado más atrasado de la zona, todas cebúes blancas.

Pionero y emprendedor

Así, el agrónomo, ya como ganadero completo, se puso a la tarea. Fue el primero en Dindal en impulsar la práctica de ordeño. El ganado cebú no ha figurado nunca en la lista de los más eficientes y a duras penas le lograba sacar dos litros diarios a cada una de las reses. Casi hizo fiesta el día en que elevó la

producción a cuatro y cinco litros, un promedio muy bueno para esta zona, pero insignificante frente al de otras regiones. En el empeño por ir incrementándolo, Camacho eliminó las vacas que daban menos de 2 litros, luego las de menos de tres, hasta llegar después de mucho esfuerzo, ya conformado el hato, a sacar en promedio 220 litros diarios ordeñando 55 reses. Con muchos líos y bajones, los peores por la violencia guerrillera y paramilitar, fue aumentando la producción valiéndose de cruces con pardo suizo y holstein, hasta el nefasto año 2012, cuando le cayó encima la crisis del sector, resumida en un solo dato: no solo allí sino también en el resto de las regiones, el productor terminó vendiendo el litro a 800 pesos, el mismo precio de diez años antes. Ha estado quieto ahí los últimos dos años por causa de las importaciones masivas.

Un par de veces han sido las importaciones la causa principal de la tragedia que ha vivido el sector. En 1998, cuando ingresaron al país 23 mil toneladas, y en 2012, cuando entraron casi 35 mil toneladas. "Los productores nacionales tenemos el mercado abastecido —aclara Camacho—. Vienen las importaciones y nos revientan. ¿Podemos los pequeños y medianos progresar en un ambiente tan hostil?".

"¿Qué tan difícil es levantar un hato en el país?", se pregunta. Como es obvio, todo depende de la tecnología y los recursos. "Muy fácil, con trasplante de embriones y con una infraestructura avanzada. Y muy difícil para los ganaderos pobres y medios, obligados a hacer cruces con inseminación o con monta directa". Y añade: "Lo más arduo es tener que levantar las propias hembras. Es un proceso largo".

Diez veces más complejo en municipios como Caparrapí, donde en aquella época no había ni siquiera carretera para cruzar hasta La Dorada. Sin acceso al mercado regional, no tuvo más remedio que el de buscarse la clientela transportando hasta Guaduas la producción y llevándola incluso a Bogotá. Dados los costos del transporte, no consiguió dejar resuelto el auto-sostenimiento de la finca y de la familia y el agrónomo se vio forzado a asalariarse, laborando como asistente técnico en la Caja Agraria de Caparrapí. Allí, paradójicamente, los directivos lo encargaron de tramitar los créditos a quienes eran sus vecinos, la mayoría, igual que él, ganaderos de doble propósito.

La ganadería de leche había sido un logro suyo. Por la época en que se estableció en Dindal, la actividad era solo para la crianza y la matanza. El becerro se solía vender entre los nueve y los once meses, con un peso de 130 kilos, y se llevaba a la feria alimentado solamente con pasto. El novillo se sacaba con un

promedio de entre tres años y tres años y medio, también alimentado solamente con pasto.

Camacho entró a innovar. Se trajo un toro pardo suizo de la Hacienda San Roque, que cruzó con cebú, a fin de aprovechar las mejores características de ambas razas, la rusticidad del cebú blanco, que le permitía adaptarse a temperaturas de 35 grados y más, y la reconocida supremacía del pardo suizo en la producción de leche.

Aprovechando el crédito que le ofrecía el Fondo Ganadero, compró después dos Holstein puros, negros, recién nacidos. Con ellos hizo cruces y aumentó la producción a ocho litros en promedio. "Mejoró mucho el hato en cantidad de leche —resume el ganadero— pero perdió en calidad de crías, lo que les quitaba valor. Tanto cruce de pardo suizo con cebú blanco y simental y holstein terminó conformando un "salpicón", una tremenda desventaja para la venta de la carne. Un problema no menor que suelen acarrear los cruces es el de las crías fallidas. En el cruce con pardo suizo, de diez, salen fallidas entre cuatro y seis. Con simental, dos de diez". Camacho explica que intentó optimizar el doble propósito, así el ganado de carne es el ahorro y el de leche, la liquidez: "En el doble propósito, uno capitaliza con carne y gasta con leche. Pero, tanto en el uno como en el otro, la rentabilidad es más bien baja".

Al sacrificar la calidad en carne, Camacho se estaba decidiendo más por el ramo de la leche. Seguía haciendo cruces, insistiendo en la ganadería de doble propósito, pero con énfasis en leche. "La tragedia en este negocio de la ganadería es el tiempo —precisa el productor—. Pasan tres años por lo menos, y hasta tres años y medio, para tener una novilla en condiciones de parto: Después de eso, usted mira si da o no leche. Si no, mándela para el matadero".

Adquirió más y mejor ganado e introdujo pequeñas mejoras como la cerca eléctrica, por completo desconocida en la región. Con ella pudo Camacho racionalizar el tamaño de los potreros, definitivo en el oficio, pues el ganado, al caminar, suele pisar la mitad del pasto. Come primero el ápice, donde es mayor la concentración de proteína, pero ya en la segunda pasada el valor alimenticio sufre una merma considerable.

Las dificultades no cesaban. Por los vaivenes en el precio pagado por las quesilleras y los costos crecientes del transporte, no resultaba fácil comercializar el producto. Camacho pensó entonces en darle un vuelco a la actividad, añadiéndole valor agregado. Fue así como solicitó otro préstamo a fin de construir una planta de tratamiento para cuajar la propia leche. Coronó su propósito y, una

vez puesta en marcha la naciente agroindustria del quesillo, el activo empresario convocó a los vecinos como proveedores, lo que dio un nuevo impulso a la economía de la zona.

No tardaron en presentarse los problemas de siempre. Era la eterna historia: altos costos del transporte, pésimas vías de comunicación, tropiezos permanentes en la cadena de mercadeo, caídas repentinas en los precios sin que pudiera garantizarse la menor estabilidad. Los "abastos" hacían de las suyas, abusando de su posición dominante. Le devolvían a capricho un porcentaje del producto o le anunciaban la rebajaba en el precio sin ofrecerle alternativas. Después de algunos años de estar sufriendo toda clase de inconvenientes, llegó un momento en que las deudas lo abrumaron y el negocio ya no le dio lo suficiente para autosostenerse.

La inseguridad prevaleciente en todo el Magdalena Medio tampoco le ayudó a consolidarse. Solía suceder que cuando se marchaba a Bogotá a atender las entregas a los supermercados, se encontraba al volver con que le habían saqueado la finca.

Dindal se convirtió en dominio del Frente 22 de Farc, en guerra permanente con las llamadas Águilas Negras. "Se enfrentaron a tiros muchas veces en los predios de mi finca —cuenta Camacho—, tantas que nos vimos obligados a abandonar un tiempo. Yo fui un desplazado durante un par de años y es la hora en que el gobierno nacional no me ha reconocido nada".

Ni aun así se dio Camacho por vencido. Al retornar a sus querencias, quiso no desaprovechar la infraestructura y el montaje industrial y pidió un nuevo crédito para integrar el negocio de la leche con la porcicultura. Contrató un veterinario de planta y se puso a producir su propio concentrado.

Deudas hasta de cien millones

Camacho abrió mercado en la vecina Guaduas y en Caparrapí, pero viendo que el precio seguía deprimido, se fue hasta Medellín a buscar clientes, también sin resultado. Logró por fin hacer un buen contacto con el dueño de la Salsamentaria Koller, de Bogotá, que saltándose la cadena de la intermediación, le pagaba los cerdos por encima del precio vigente en el mercado. Le iba muy bien con él. Camacho hacía el sacrificio cada viernes en el matadero de la Universidad Nacional. El lunes, sin tardanza, la Salsamentaria Koller madrugaba a entregarle el cheque.

Los problemas de siempre volvieron a surgir justo cuando todo marchaba viento en popa. Un mal día lo llamó el técnico de Koller porque en el horno le habían aparecido a uno de los jamones unas pecas sospechosas. El laboratorio de la universidad las diagnosticó como un producto del estrés, por estar siempre sometida la piara a temperaturas de 35 grados y hasta más. Allí acabó la buena relación con la Salsamentaria Koller.

Al comenzar el siglo XXI ya le habían fracasado el proyecto porcícola y la quesera. Fue en aquel trance tan difícil cuando le sobrevino un golpe aún peor, el alza catastrófica de los intereses bancarios, que lo pilló con una deuda que superaba los cien millones de pesos y sin ninguna alternativa de solución, pues, para colmo, el Fondo Ganadero había sido liquidado por el gobierno nacional. Camacho le adeudaba al Banco Agrario buena parte del préstamo para la compra de la finca, la construcción de la quesería y el proyecto frustrado de los cerdos. "Ahora sí se perdió todo", se dijo resignado Camacho.

Cuando estaba ya a punto de declararse en bancarrota, lo salvó la pelea librada un año antes por decenas de miles de empresarios y campesinos contra el alza de los intereses bancarios, sellada con rotunda victoria. El agrónomo salió beneficiado con el PRAN[4] y obtuvo una rebaja sustancial de aproximadamente 70 millones de pesos, por lo que quedó con una deuda de 30 millones a tres años y con cero intereses, poco después refinanciada a diez años.

Liquidados los Fondos Ganaderos, que en algo le ayudaban al productor, Ramiro Camacho debió hacer frente a un difícil dilema: o comprar el ganado pendiente aún de pago o sufrir un embargo sin contraprestación alguna. Le tocó entonces volver a encadenarse a otro crédito de 25 millones para poder adquirir las 50 cabezas de ganado.

Precios estancados, costos en ascensor, el hato en merma y la producción en picada, así va… el TLC

Los dos últimos años el precio al productor se ha mantenido en 810 pesos, pero el costo de los insumos y la mano de obra se ha estado desbordando. La construcción de la carretera "La Ruta del Sol" ha estado demandando gran cantidad de trabajadores en condiciones mejores de las brindadas por las fincas aledañas y la gente ya no quiere volver. Han subido también las tarifas de la

4 Es un programa que se diseñó para refinanciación de cartera.

energía y la droga veterinaria. Muchos de los finqueros, abrumados, han recurrido al contrabando. Un frasco de Ivermectina de 500 cm para la garrapata cuesta en Colombia 100 mil pesos y en Venezuela, la mitad. Las vitaminas de marca, 45 mil pesos aquí, y en Venezuela y en Brasil, 20 mil pesos.

La situación del ingeniero agrónomo ha ido empeorando de 2012 a esta parte. El año pasado, el número de vacas en la finca disminuyó de 200 a 160. Camacho explica la merma comentando que debió sacrificar la cantidad para garantizar la estabilidad de la finca. En el mismo período, la producción bajó de 220 litros diarios a solo 100. Tampoco ha podido reunir un excedente para tecnificarse, pues solo cuenta hoy con motosierra y con guadaña. Lejos están las épocas en las que utilizaba tractor.

Las cuentas, en resumen, no le dan. Los 200 litros que él sacaba hace dos años le alcanzaban para pagar una nómina de un millón de pesos y para comprar 300 mil pesos de droga veterinaria. Le quedaban quincenalmente 700 mil pesos, que permitían ayudar en el pago de los servicios y gastos del hogar.

Hoy solo está recibiendo 1.200.000 pesos, que solo alcanzan para cubrir la nómina. Se ha estado reforzando con la lombricultura. Con el humus, utilizado para fertilizar la tierra, se gana 250 mil pesos quincenales con los que paga la droga veterinaria. Pero así y todo, queda con saldo rojo y debe ir vendiendo los novillos cada tres meses para alcanzar a solventar los gastos de la casa.

Ramiro Camacho vislumbra un porvenir sombrío para la ganadería de doble propósito. "No tiene ninguna posibilidad en este país —asegura—. ¿Por qué? La explicación es sencilla. El doble propósito le quita la leche al becerro. ¿Qué es lo que pasa? Mientras que en doble propósito la producción oscila alrededor de cuatro litros, una vaca especializada rinde no menos de quince. En el doble propósito no se saca ni carne ni leche suficientes, lo que hace inviable el negocio. Y hay cada vez menos posibilidad de ingreso para el productor, porque todo le sube, menos lo que él saca. Además, lo que se ve claro es que quedarán en el país, si mucho, cuatro zonas lecheras. El viraje se da, principalmente, porque se está importando carne de Canadá y Argentina. El agricultor se refugió en la ganadería media de leche y ahora, en una agonía que ya lleva unos años, termina en la de carne, también sin porvenir".

El ingeniero agrónomo es miembro activo de Dignidad Lechera, mantiene un permanente acercamiento con el Comité de Ganaderos. "La movilización de los sectores afectados es nuestra decidida respuesta ante la crisis de la producción nacional provocada por los TLC", resume.

Tabla 6

Microeconomía – Ramiro Camacho –
Leche- ganado doble propósito (2012-2014).

Variable	2012	2014	Variación (%)
Producción (litro/día)	200-220	100-120	-45%
Precio/litro ($)	800	810	+1,25%
Costo/litro ($)	700	750	+7%
Utilidad ($/litro)	100	60	-40%
Ingreso ($/día)	17.6000	97.200	-44%
Capacidad productiva (No. de reses)	200	160	-20%
Empleo (jornales/año)	1000	700	-30%

Fuente:Entrevista - encuesta a Ramiro Camacho, octubre 19 de 2014

7.
Amanda Cifuentes, desplazada por la economía agrícola

Amanda Cifuentes, productora de leche boyacense.

Ella y su compañero, Ernesto, están a punto de irse a vivir al pueblo. El ejercicio de "tapar huecos" entre la papa y la leche ya no les da para vivir en el campo.

Desde hace treinta años, Amanda Cifuentes, de Sotaquirá, población boyacense en límites con Paipa, ha cultivado la papa, un típico producto de tierra fría, y mantenido al mismo tiempo una quesera de su propiedad.

"Así es como funciona la mayoría de los hogares en la vereda Carrizal Alto", comenta. Cuando se pierden las cosechas de la papa por bajas en los precios o por enfermedades o por otras distintas causas, muchas de las familias consiguen sostener la siembra con el ingreso de la leche. Es la práctica, muy común en el campo, de destapar un hueco para tapar otro: "La papa hace el hueco y la leche lo cubre", dice ella con humor campechano.

A ella y a su familia, de tres miembros, la leche les ha ayudado durante las últimas tres décadas a persistir mal que bien en el cultivo de la papa. Hoy confiesa que están para salir, no por culpa de los grupos armados, que por aquí no existen, sino por culpa del gobierno. "Paz no habrá para nosotros, porque yo me tendré que ir a la ciudad y desvincularme de las labores agrícolas".

La casa, una carpa de carro

Amanda Cifuentes nació en la vereda La Bolsa, de Sátiva, Boyacá, y contrajo matrimonio hace treinta y un años con Ernesto Benavides. Algún tiempo después se instalaron los dos en Carrizal Alto, donde tuvieron a su único hijo, Walter. El enraizamiento en la nueva tierra fue en extremo dificultoso. Los dos esposos y el hijo recién nacido duraron más de tres años viviendo en una carpa de carro. La agricultura y la ganadería les permitieron ir construyendo poco a poco una vivienda decorosa.

Comenzaron con un plante modesto de solo tres vacas y, gracias a un préstamo que les brindó la Caja Agraria, llegaron a tener hasta 15. Durante años lograron sostenerse, no sin enormes sacrificios, pues para reponer el dinero siempre que se perdía la cosecha, debían recurrir a vender un cierto número de reses. Era así como podían cumplirle a la Caja Agraria, condición indispensable para poder solicitar un nuevo préstamo.

Amanda era quien estaba a cargo de la quesería. Producía en ella queso pera, queso campesino y queso doble crema, con buen mercado en la región, sobre todo para la hotelería de Paipa.

Las dificultades, aun así, no daban tregua. El transporte era muy difícil, porque el carreteable era una trocha sin pavimentar. Hasta el estudio del muchacho se volvía un problema, pues desde los doce años debió viajar en moto todos los días hasta Paipa. Solo así pudo culminar el bachillerato.

La finca abarcaba 41 hectáreas, pero trabajadas en papa había solo 15. Lo otro eran bosque natural en el monte y terreno de pastoreo. Corpoboyacá, la entidad encargada de velar por el medio ambiente, ha estado empecinada desde hace algunos años en arrasar el monte nativo y en convertirlo en un peladero. Sería una gran pérdida económica y no solo medioambiental, porque los compradores no ofrecen casi nada por el bosque, situado en zona de reserva, por estar en un páramo, a 3.180 metros sobre el nivel del mar y donde hay encenillo, frailejón y moral.

En sociedad con campesinos de la misma vereda, los esposos Benavides-Cifuentes llegaron a sembrar hasta cien cargas del tubérculo en 50 hectáreas. Los asociados contribuían con abono y semilla. Compartían con ellos tanto el trabajo de recolección como el producto de la cosecha.

El mejor momento de la finca fue el que vivió la familia entre 1995 y 2000. A partir de aquel año, todo se vino al suelo, la misma tragedia que padecen hoy cientos de miles de campesinos en todo el país. "Estos últimos tiempos hemos vivido mal —confiesa Amanda— y el peor año, el del desespero, fue el 2013. De allá para acá venimos reventados".

Hoy la familia Benavides-Cifuentes no posee ni un cuarto de fanegada de papa y solo 8 vacas, que producen 40 botellas diarias, un ingreso que nos les alcanza para sostener la finca. La última cosecha de papa se perdió, porque cayó una helada el 2 de febrero y todo quedó en ruinas.

La caída, la desvalorización del ganado

La producción en papa y leche empezó a caer cuando subieron los abonos y los químicos. Hace 35 años, la papa se vendía en 50000 pesos la carga y un bulto de abono no valía más de 15000. La diferencia con los actuales precios del tubérculo y los insumos es abrumadora. La brecha entre uno y otro se ha acortado año

tras año. "Si uno compara los costos con el precio —precisa Amanda—, hoy es más lo que se gasta que lo que se vende". Salvo altibajos, la tierra les había permitido sacar un buen producto, pero el precio de venta nunca les ayudó. De ahí que tocara tantas veces coger ganado para cubrir la deuda con la Caja.

Con la leche les sucedió lo mismo. En 2012 la botella se vendía a 400 pesos y tocaba sacarla a la carretera, lo que aumentaba los gastos. Hoy el precio de venta está apenas en 500, nivel que oscila mucho, pues ha llegado a bajar hasta 350. En contraste, producirla cuesta 650 pesos.

Amanda compraba hace cinco años una vaca en 3 millones de pesos y hoy no la vende ni siquiera en 800 mil. El negocio no da para comprar fertilizantes para la pradera ni para concentrado para los animales y por eso la producción diaria de leche por cada res se vino abajo.

Amanda Cifuentes está convencida de que el factor determinante que tiene hundido el producto nacional, hoy sin valor, son las importaciones de papa y leche y, por contraste, el alto costo de concentrados y agroquímicos.

Ella discrimina así sus costos mensuales de producción, por cada vaca:

- Pasto, $ 50.000 por vaca.
- Bulto de sal, $ 50.000.
- Trabajo, $ 230.000.
- Droga, $ 10.000.
- Total, $ 340.000

Amanda se queja de que tanto el bulto de sal como los químicos siguen por las nubes. "El Gobierno firmó un acuerdo pero no los ha rebajado para nada. No ha cumplido todo lo que pactó sobre insumos durante el Paro Agrario. El resultado del paro no se ha visto".

También Amanda responsabiliza en fuertes términos al Gobierno por no prestar asistencia técnica. "Tenemos que pagarla de nuestro bolsillo. No hay entidades nacionales que nos den una mano y, por estar la vereda Carrizal Alto en límites territoriales, tampoco territoriales, porque ni Sotaquirá ni Paipa nos atienden. Para que se hiciera la carretera tocó ir a Sotaquirá, porque en Paipa se negaron a prestarnos la maquinaria".

La productividad ha rebajado. Las vacas producían 20 botellas cada una, es decir, entre 150 y 160 botellas diarias, en promedio. Ahora la producción total disminuyó a 40 botellas, a pesar de que las reses son buenas para leche. Amanda Cifuentes atribuye al bajón a que desde hace dos años debió quitarles el concen-

trado y a que tampoco tiene cómo fertilizar el pasto en la pradera. Una carencia lleva a la otra y, al final, todo falla, comenta.

Hace dos años, Amanda empleaba una trabajadora en el negocio de la leche. Hoy está sola, aun cuando Walter, su hijo, le colabora ocasionalmente. La jornada que ella cumple va de seis de la mañana a seis de la tarde.

Ella y su esposo dependieron toda la vida del crédito con la Caja Agraria, hoy Banco Agrario. Arrancaron hace 30 años sacando uno de 5 millones y acostumbraban renovarlo cada 5 años. Hace seis años obtuvieron otro crédito por 55 millones. A pesar de haber ido pagando, hoy la deuda total está en 82 millones, con dos reestructuraciones, y ya el banco les entabló cobro jurídico.

Tenían en total cuatro créditos, con cuotas de 2 millones de pesos y, a raíz del paro, se propusieron arreglar la cartera. El banco los llamó y les unificó las acreencias en un solo paquete, de modo que la cuota anual les quedó en 12 millones, en un programa para medianos productores, sin ningún tipo de prerrogativas. "Si hubiéramos mantenido los cuatro créditos por separado, habríamos conseguido algún beneficio", dice ella.

"Ahora solo trabajamos por la subsistencia", de retorno al pueblo luego de 30 años.

Amanda está vendiendo al mes 1100 botellas en promedio y recibe por botella, 512 pesos. Un precio completamente injusto —afirma ella—. Para la leche, un precio bueno sería mínimo 800 pesos". Lo que nos mata son los insumos, afirma.

Amanda señala que han sido tres los efectos del TLC en el caso de la leche. Por un lado, han subido mucho los precios de los insumos, los concentrados y fertilizantes. Por otro, el precio de leche ha ido a la baja, oscilando entre 350 y 500 pesos, o, si acaso, un poco más. Y el tercer efecto, consecuencia de la caída de ingresos por los dos anteriores, que la vacas han dejado de producir, reducidas hoy a 5 botellas cada una. Además se suma el clima, cada vez más impredecible.

La quesería hace cinco años abastecía a los hoteles de la zona, muy numerosos. Pero a todos los lecheros sin excepción les cayó encima una normatividad muy restrictiva y exigente, que los sacó del mercado. Hoy es requisito indispensable tramitar un registro del Invima. Sin él es imposible entrar a competir.

El Estado no ayuda ni siquiera garantizando la salud. Amanda denuncia que no ha podido afiliarse al Sisben porque los funcionarios no consideran que

ella sea pobre. "Es muy injusto —dice—, porque la procesión va por dentro". Sufre dolores por los tendones rotos, pero aun así, se le niega el acceso a la salud, muy deteriorada: "Sin salud y sin plata, estoy acabada".

"En este momento, 2014, no nos queda nada que hacer sino pensar en irnos. Hay hambre, estamos solo por la subsistencia. Somos netamente campesinos. No sabemos hacer otra cosa. Pero no hay garantías para quedarnos acá. Con tristeza tenemos que decir que nos marchamos".

Agrega: "Nos vamos, no por los grupos armados, sino por culpa del gobierno. Paz no habrá para nosotros, porque yo me tendré que ir a la ciudad y desvincularme de las labores agrícolas, como lo han hecho varios de mis hermanos y primos, y eso que solo tengo un hijo. Cómo irá a ser para las familias numerosas".

No hay una generación de muchachos que tome el relevo de sus padres. Amanda lo reconoce: "Cada día el campo está peor, lleno de viejos. Ya no hay jóvenes que trabajen la tierra. Muchos de los jóvenes por aquí se están empleando en la policía o el ejército, para encendernos como nos pasó en el paro agrario. Y si no son los jóvenes, ¿quién va a sembrar, quién va a trabajar? En el campo no va a quedar nadie, porque no hay nada que hacer. En nuestro caso, solo hicimos bachillerato y no sabemos sino trabajar el cultivo".

La queja es insistente y el tono de protesta: "En el campo no va a quedar nadie, el campo de Colombia se está acabando. La situación es muy complicada. No nos valoran".

El diagnóstico final que hace Amanda Cifuentes de lo ocurrido en la papa y en la leche de un tiempo para acá no puede ser más crudo: "No somos desplazados por la violencia, sino por la economía".

Tabla 7

Microeconomía – Amanda Cifuentes –
Leche- pequeña ganadería (2012-2014).

Variable	2012	2014	Variación (%)
Producción (botella/día)	160	40	-75%
Precio/botella ($)	400	500	+25%
Costo/botella ($)	575	650	+13%
Utilidad ($/botella)	-175	-150	--
Ingreso ($/día)	64.000	20.000	-68%
Capacidad productiva (No. de vacas)	8	8	---
Empleo (jornales)	1	1	---

Fuente:Entrevista - encuesta a Amanda Cifuentes, noviembre 8 de 2014

8.
Elizabeth Alvarado, tras 500 pesos de ganancia por cada libra de pollo orgánico

Elizabeth Alvarado, Fusagasugá

La lucha por brindar comida sana a los consumidores.

Elizabeth Alvarado, zootecnista de la Universidad Nacional, egresada en 1985, está dedicada desde hace unos seis años a la avicultura orgánica en su finca de Fusagasugá, Cundinamarca. Aun cuando es bien consciente de que el negocio se le ha estado poniendo cada vez más difícil, pues la libra de pollo que se trae de Estados Unidos, a 1200 pesos, tira los precios hacia abajo, ella afirma con plena convicción que seguirá haciendo patria e intentando sacar avante su empresa familiar.

En el comienzo de su ejercicio profesional, todavía muy joven, Elizabeth intentó adelantar programas de inseminación con ganado bovino, procesando y congelando semen por su cuenta. Si bien era una actividad directamente relacionada con el campo específico de sus conocimientos académicos, la biotecnología y la zootecnia, la demanda un tanto variable la obligaba a estar de trashumante, de Bogotá hasta La Dorada y demás puertos, levantándose la asistencia técnica por todo el Magdalena Medio.

Pronto se tropezó con un primer obstáculo, pues llegó gente muy pesada a competirle, los pupilos del narcotráfico, nada menos, que en varias zonas ganaderas montaron ultramodernos y costosísimos laboratorios. Tanto dinero les volcaron, que se daban incluso el lujo de llevarles a sus usuarios el semen congelado directamente en helicóptero, que aterrizaba en la puerta de la finca. Su labor profesional se vio descaecida, pues los poderosos competidores la relegaron a laborar en pequeña escala.

Decidió entonces radicarse en una finca de cuatro fanegadas que poseían sus padres en Fusagasugá y combinar allí la asistencia profesional con la ganadería de carne. Ya para ese entonces tenía tres hijos, pero ni su trabajo ni el del esposo rendían lo suficiente para poder sostenerlos en la capital. Todos los hijos terminaron sus estudios en el Colegio Ricaurte de Fusagasugá.

Comenzó con 22 camuros. El camuro no es una cabra, sino un ovejo herbívoro, rumiante, muy adaptado a la tierra caliente. En la década de los 90 se agravó mucho en la región el problema guerrillero y paramilitar y las cuadrillas hacían de las suyas. No solo le robaron una buena cantidad de animales sino que incluso, un mal día, le dejaron un muerto en la entrada de la casa. Las bandas incursionaban por todo el Sumapaz, cayendo a Fusagasugá desde Cabrera y Pasca. También había delincuencia común. La policía tenía bien identificadas

a las bandas de ladrones y abigeos, pero no hacía nada porque sentía temor de enfrentarlas. Elizabeth se vio al fin obligada a llevar los camuros que le quedaron a una finca de otro familiar de 90 hectáreas en Barrancabermeja.

Ella y su esposo continuaron viviendo en Fusagasugá mientras los hijos concluían sus estudios de bachillerato. Elizabeth resolvió entonces ensayar con un cultivo de flores heliconias, con avances pero también con retrocesos por los gravosos costos del transporte a Bogotá. Como es sabido, la flor es muy grande, pesa mucho y toca llevar en buena cantidad para que el flete se justifique. Ella mantiene todavía el cultivo de flores, pero ya en muy pequeña escala y con escasa ganancia, porque sola las mercadea en la galería local.

El proyecto de pollo orgánico

En el año 2009, cuando supo que la Universidad del Rosario y la Secretaría de Agricultura de Fusagasugá se proponían adelantar un proyecto asociativo con campesinos de la región, decidió meterse de lleno en la producción de pollo orgánico. Empezó haciendo un curso de inducción junto con otras 500 personas de todo el Sumapaz, casi todas productores de hortalizas, frutas y pollo.

Apoyados por la Alcaldía, arrancaron en firme 36 de las 500. No todas persistieron y, con los meses, el grupo se fue desintegrando. La gente se aburría, se desmotivaba. "Mucho taller y poca acción y pocos resultados", decían. Quedaron al final tan solo diez, que se organizaron en minga y fundaron Biopollo, una asociación de productores de pollo orgánico. El SENA les colaboró enseñándoles a hacer comida orgánica y diferentes mezclas.

Tampoco persistieron. Terminaron rompiendo, no por motivos económicos, pues Biopollo estaba obteniendo buenos logros, venía progresando, sacaba buenas utilidades. Pero primó el interés individual y acabó liquidándose por las rencillas intestinas. Elizabeth resume la experiencia: "El pensar de los colombianos es así, muy individualista. No sabemos actuar en bloque. En Biopollo muchos se iban por lo suyo. Vendían más barato o por debajo de cuerda haciéndole trampa a la asociación". "El individualismo es la roya de las organizaciones campesinas"

Elizabeth era la tesorera y presionaba continuamente al grupo por sacar un pollo orgánico de buena calidad y con los plazos precisos, técnicamente establecidos, porque de lo contrario, no servía.

En el negocio orgánico, la alimentación y los tiempos cuentan de manera muy precisa. La comida tiene que ser toda orgánica y el animal se demora 70 días en salir al mercado desde que rompe el cascarón. Incubación, 21 días, cría, otros 21 días, engorde, 28 días. Cosa distinta sucede con el pollo convencional, o *broiler,* que al mes de nacido ya está para la venta. "Alguna gente hacía trampa —relata Elizabeth—. No le daban al pollo comida orgánica y, de puros impacientes, tampoco respetaban los plazos y se iban al mercado antes de tiempo, en desmedro de la calidad. Así no había cómo sostener la asociación. Solo cinco cumplíamos los procesos, pero el golpe de gracia vino desde otro lado, porque hubo uno que se llevó todo el producido y eso sí definitivamente fue como el puntillazo. El resto de los socios salieron espantados, argumentando con razón que por qué iban a ser ellos quienes tuvieran que reponer el faltante robado. Con un agravante. En ese momento Biopollo adeudaba un oneroso préstamo en sal mineralizada orgánica y otros insumos que habíamos comprado, insumos necesarios para que el animal asimilara más rápido el maíz. La persona que nos robó no respondió por nada. Nos reventó, literalmente hablando".

En resumen, quedó ella sola pagando préstamo, DIAN, Cámara de Comercio, en fin. No había ya nada qué hacer y decidió disolver la asociación.

Desde el 2011 para acá, Elizabeth Alvarado es una productora independiente, enfrentada a los vaivenes del mercado, y que intenta contener con sus esfuerzos individuales la avalancha de los TLC.

TLC: "Contra viento y marea…"

Su queja es la misma de un sinnúmero de productores nacionales: los insumos están por las nubes, sin que haya el más mínimo control por parte del gobierno, y la mano de obra se encarece, aun cuando ella solo emplea a una trabajadora, una madre cabeza de familia y que vive en la misma vereda. La trabajadora y ella cumplen jornadas diarias de diez horas en promedio.

Solo el maíz, un alimento básico, precisa Elizabeth, subió a 60.000 pesos el bulto, y ni se diga la soya orgánica y el fríjol. En cambio, el precio del pollo orgánico en el mercado es el mismo de hace dieciocho meses, 4500 pesos la libra.

Los costos salen por 19.000 pesos para un animal de cinco libras en promedio, es decir, a 3.800 o 4.000 la libra, y ella la vende a 4.500. La conclusión, apenas obvia: por cada libra vendida, Elizabeth Alvarado se levanta de ganancia una moneda de 500 pesos.

Tan solo el alimento, casi todo importado, copa el 75% de los costos de producción. El otro 25% es la mano de obra. Se traen de afuera las sales mineralizadas, orgánicas, desde México, la premezcla vitamínica, el mineral y el concentrado. El papel de la sal mineralizada es fundamental, porque el pollo necesita aminoácidos y proteínas, esenciales para el crecimiento, y son insumos muy costosos y en alza permanente.

También el material genético, todo importado, ha subido casi un 33% en los últimos dos años. Un pollo de un día, *broiler,* que sirve de base, se adquiría antes a 900 pesos y hoy está a 1200 pesos, la mitad hembras y la mitad machos.

La empresaria avícola no cuenta con infraestructura mecanizada y se queja de no recibir crédito ni asistencia técnica. "Los funcionarios —dice— solo llegan a la vereda a tomarse fotos y a sacar pecho". Cuenta actualmente con un entable de 300 pollos y está sacando como máximo 30 pollitos semanales, es decir, 150 libras, que en algo crece, principalmente en temporada de cosecha, los diciembres, el día de la madre y del padre, la Semana Santa y las vacaciones de mitad de año. En rigor, admite ella, la escala de ventas ha disminuido en los últimos dos años, pues antes vendía 60 pollos semanales y hoy solamente 30 e incluso menos, por lo común entre conocidos y familiares. Y eso que ha incrementado la productividad mejorando la conversión. Antes hacía kilo y medio por un kilo de concentrado y ahora, dos e incluso 2,3 kilos.

La inseguridad en el Sumapaz sigue siendo un problema crónico, más ahora por la delincuencia común que por los grupos guerrilleros o paramilitares. Alrededor de la finca pululan el robo y el abigeato. No hace mucho, cuenta Elizabeth, unos bandidos pelaron siete reses en la finca vecina. A la suya no se han entrado por la traílla de perros bravos que lo impiden.

Pero mucho peor que los rateros, es el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos. Lo que se le vino encima con el TLC es toda una avalancha, con importaciones de pollo *broiler* a 1200 pesos la libra.

Elizabeth se alarma: "No sé cómo hacen para traer de Estados Unidos el pollo a ese precio. ¡1200 pesos la libra!". Aclara que el de allá es muy inferior en calidad y la gente aquí se ha empezado a dar cuenta. Pero lo grave, añade, es que el pollo importado es el que marca el precio del mercado, últimamente hacia la baja, por la saturación.

"La competencia es muy desigual y la situación se nos ha puesto muy dura —resume—. Uno tiene que luchar contra viento y marea, porque todo en Colombia está ahora en contra de la producción. El escenario es muy incierto".

Hoy en Fusagasugá y Arbeláez solo ella y otro productor se ocupan en sacar al mercado pollo orgánico, cuando no hace cinco años, al arrancar el proyecto asociativo, eran varias decenas.

Concluye en tono firme: "Aun así, me toca irme a la brava por el pollo orgánico y tratar de salir adelante a punta de esfuerzo y dedicación". Con todo y la experiencia negativa que sufrió con Biopollo, Elizabeth está convencida de que hoy los productores deben actuar en bloque para que el Gobierno les preste atención. Acaba de afiliarse a Agromilco, una asociación de productores de hortalizas, leche, pollo y miel orgánicos, quince integrantes que hacen esfuerzos mancomunados por resistir los embates de las importaciones.

Tabla 8

Microeconomía – Elizabeth Alvarado – Pollo orgánico (2012-2014)

Variable	2012	2014	Variación (%)
Producción (libras/semana)	270	150	-44%
Precio ($/libra)	3.800	4.500	+18,5%
Costo ($/libra)	3.500	4.200	+14,3%
Utilidad ($/libra)	300	300	0%
Ingreso ($/semana)	1'026.000	675.000	-34%
Capacidad productiva (pollos/semana)	60	30	-50%
Empleo (jornales)	1	1	---

Fuente: Entrevista - encuesta a Elizabeth Alvarado, octubre 31 de 2014

9.
Hernán Parra, como Sísifo, empezar una y otra vez en el agro

Hernán Parra, Avicultor de Rovira, Tolima

De cómo los medianos empresarios avícolas atraviesan el más grande reto por sobrevivir.

Hernán Parra, ibaguereño, es un economista, mediano empresario y catedrático, que ajusta 35 años vinculado a las labores agrícolas en su departamento. Por un periodo, se dedicó al arroz, en la época buena de los precios, una Arcadia que no le duró mucho y cuya decadencia lo obligó a trasladarse al algodón, que se mostraba entonces como un cultivo mucho más promisorio. Estaba en marcha la política de sustitución de importaciones y las ventas a Diagonal, la intermediaria de la industria textil, parecían despejarle el futuro al agro empresariado de la costa y el interior.

Con la *apertura,* que desde el año 1990 dejó desprotegido el mercado interno, no tardó el panorama en anublarse. La situación se tornó especialmente dramática para los productores de algodón cuando sobrevino la crisis de aquel año y del siguiente, una difícil coyuntura en la que Hernán perdió más de 30 millones de pesos. Para poder pagar las deudas, le tocó feriar la finca heredada de su familia, oriunda de El Espinal.

Tras este segundo descalabro, quedó Hernán como a la deriva. Fue entonces cuando por pura casualidad conoció al señor Miguel Garzón, dueño de Pollosgar, que le tendió la mano y lo empezó a orientar en el nuevo negocio. Fue con él con quien Hernán hizo su escuela. La avicultura fue en las siguientes dos décadas su principal actividad, con 16 mil pollos en tres galpones, que lo sitúa entre los empresarios medianos del sector.

Arrancó con pie derecho adquiriendo la finca Monterrey, localizada en la vía que conduce al municipio de Rovira. Tenía nueve hectáreas, todo en terreno plano, Mientras iba adecuando la infraestructura y levantando el primer galpón, aprovechó para sembrar maíz y sorgo, cultivos en los que no perseveró, pues el trabajo en Pollosgar, en sociedad con Miguel Garzón, le demandaba una dedicación casi absoluta. Simultáneamente, Hernán dictaba clases de Economía en dos universidades.

Hoy él mismo se asombra al confesar que aún no sabe de dónde sacó el tiempo para combinar la cátedra y la avicultura con el trabajo como profesional en el molino de Arroz Caribe. Y todavía menos cómo hizo para aceptar después un cargo directivo en una filial regional del Banco del Comercio, y uno de economista en la Bolsa de Valores de Bogotá, y uno de empleado de confianza, durante

once años, en las EPS Caprecom y Solsalud. En todo este período, ni un solo día abandonó el cuidado de su granja.

El concentrado, lo más costoso

En el duro aprendizaje del idioma del agro, cuyos secretos ya domina ha sufrido más de un serio revés, como cuando a mediados de la década de los noventas le tocó salir del país acosado por la inseguridad. En sociedad con Miguel Garzón y con un crédito del Fondo Ganadero, Hernán Parra había conseguido montar un primer galpón con siete mil pollos, en un predio en la zona rural de Rovira (Tolima). No había abandonado todavía su trabajo en el banco.

La empresa Pollosgar, de cierta tradición en el Tolima, contaba ya con sus propias redes de mercadeo y Hernán resolvió dedicarse exclusivamente a producir y que el socio y sus hermanos se encargaran de las ventas. Hernán hacía por entonces seis ciclos en el año, un buen promedio. No había pierde, porque Miguel Garzón y Pollosgar le garantizaban la compra de todo lo que producía.

Todo marchaba viento en popa, cuando un mal día fue secuestrado y asesinado uno de los hermanos de su socio. Los responsables, la delincuencia común. La situación de inseguridad lo obligó a exiliarse por unos meses. Delegó en un tercero la administración de la empresa, pero ya nada volvió a ser como antes, pues al regresar, se encontró con que los canales de mercadeo estaban deshechos. A Hernán le tocó entonces, según él mismo cuenta, mandarse al ruedo por su cuenta, no solo produciendo, sino también comercializando galería por galería y hasta en las tiendas de los barrios, que eran por aquella época los principales canales de distribución.

Con mucho esfuerzo logró vender en la plaza de mayoristas en Ibagué y en varios de los municipios aledaños. Arrancó con siete mil pollos, pero muy pronto la demanda lo obligó a ampliarse a cerca de once mil y a construir un tercer galpón. "Las dificultades eran muchas, por la *apertura* y por los costos del concentrado, pero aun así la avicultura seguía siendo próspera", comenta Hernán Parra. Ya tenía cuatro ciclos, aunque siempre le hacía falta uno. Con una sola frase resume el clima prevaleciente en el sector, cada vez más incierto: "Logré mantenerme en el negocio hasta el año 2012".

Lo que en este momento mantenía era un entable, ahí mismo, en Rovira, con 16 mil pollos y tres galpones en producción. Pero a partir de aquella fecha,

todo se vino al suelo. Desde hacía algún tiempo, y avizorando que el horizonte se volvía a cubrir de nubarrones por la amenaza de los TLC, Hernán Parra se había propuesto racionalizar al máximo los costos de producción, empezando por los del concentrado, los más gravosos. Tuvo que empezar a mezclar el maíz, aun a sabiendas de que la calidad del alimento resulta decisivo si se aspira a sacar el pollo para asadero a los 35 días, el plazo ideal.

El negocio de la avicultura nacional tiende a ser un oligopolio

Como si el agricultor colombiano hubiera sido condenado por el libre comercio a dar vueltas y vueltas, "como corcho en remolino", el viacrucis que ha recorrido el avicultor tolimense en los últimos dos años no se diferencia mucho del padecido por los demás agroempresarios en el arroz, el maíz, las leguminosas, la leche y la ganadería de carne.

En 2012 Hernán Parra vendía el pollo en pie a un precio que oscilaba entre 2500 y 3000 pesos el kilo, aunque llegó a caer a 1800, y en canal a 4000 y 4400. Hoy los precios tienden a deprimirse.

Denuncia Hernán que el factor determinante en el bajón ha sido el precio del pollo importado por los intermediarios y comercializadores, que ha obligado al productor nacional, grande, mediano y pequeño, a vender a pérdida. Tan fuerte ha sido el impacto, que en el Tolima había hace unos años diez avicultores medianos de su mismo tamaño. Hoy solo queda él y con enormes dificultades. Y de los grandes, solo se mantienen cuatro o cinco.

El pernil importado le está llegando directamente al consumidor a 3000 pesos el kilo, cuando el pollo nacional vale 4400. "Una variable que había jugado hasta ahora a favor de nuestro pollo durante toda la época de la *apertura* —comenta Hernán— es la idiosincrasia del pueblo tolimense, muy exigente buscando pollo casero fresco, de buena carne y con fibra. Pero uno nota que el fenómeno no se va a mantener, por aquello de que la necesidad tiene cara de perro. Las granjas se represan, porque, o la gente no está comiendo pollo, o está comprando el pollo importado".

Calcula el costo del kilo en pie, con arriendo y todo, en unos 2800 pesos, aunque ha llegado a subir hasta 3100. El precio del pollo recién nacido se ha sostenido en 1150. Los demás costos de producción están compuestos por los siguientes rubros: el alistamiento del galpón, las vacunas, las inyecciones, la

desinfección y la mano de obra se llevan por lo menos una cuarta parte de los costos, y el concentrado, el resto. Un bulto de concentrado de 40 kilos vale 47 mil pesos, aunque a los productores más pequeños les sale mínimo a 55 mil, por aquello de que la pobreza, al adquirir menores volúmenes, resulta siempre muy costosa.

Las cuentas hablan por sí solas. 16 mil pollos comen 2000 bultos y él se gasta más de 90 millones. Los costos totales de producción superan los 116 millones.

La avicultura, una maquila

No solo son las importaciones de pollo lo que ha venido golpeando al avicultor, sino también los insumos básicos, todos importados, porque hoy Colombia no los produce. Tanto el material genético como la comida se compran a multinacionales, en el caso del material genético a cinco incubadoras existentes en el país. Sin temor a exageraciones, dice

"Hernán, se podría afirmar que la avicultura colombiana se volvió una maquila".

¿Qué tanto pesa en los costos la mano de obra? El manejo del galpón es muy poco intensivo en mano de obra, pues la tecnología existente ya la suple con creces. La poca que hay suele provenir de empíricos, a razón de un galponero por cada 20000 pollos. Hernán empleaba solo uno para todo el galpón, y su propia esposa y un hijo coadyuvan en las labores complementarias y administrativas, por cuanto la empresa es familiar. Agrega que hay tecnología relativamente buena, aunque en el área no se han empezado todavía a utilizar las cortinas corredizas con calefacción, que mejoran sustancialmente la calidad del pollo.

A todo lo anterior se suma un lastre no menos oneroso, el costo financiero. Hernán adeuda 120 millones de pesos, que no ha terminado de pagar y cuya refinanciación está hoy negociando con los bancos.

Hernán Parra cuestiona también el impuesto del IVA que el gobierno le pone al concentrado, un gravamen que incrementa bastante los costos de producción. La DIAN hace la devolución ocho meses después con un 5% de interés, pero en ese período, el gobierno ha estado trabajando con la plata del agricultor. Y no hay razón para ello, se queja el empresario: "Debería ser al revés. Pero el Estado, en vez de prestar asistencia, le tira al productor a la cabeza".

TLC: La sinsalida para los medianos y pequeños avicultores

Hace dos años, el empresario avícola vio que la única salida a la merma en la rentabilidad era arrendar la granja y buscar socios. Fue lo que hizo, pero también sin resultados. No le fue bien, admite. Contando con la devolución del IVA, 3,2 millones de pesos, la ganancia para ambos socios no pasó de 246 mil pesos, en cada ciclo productivo. Con 16 mil pollos movieron 116 millones y se ganaron 1600.000 pesos. "La rentabilidad es mínima", concluye.

Hoy, Hernán Parra calcula la pérdida total con el TLC en más de 120 millones, incluido el capital de trabajo. Él, como muchos de los medianos en todo el país, es uno de los afectados directos por el Tratado. Otro, uno de sus hijos, también avicultor, en el año 2013 perdió diez millones de pesos, una pérdida que lo sacó de entrada del negocio, todavía en la etapa de montaje.

Hernán Parra ve como única perspectiva empezar de nuevo, porque "no hay de otra". Con el arriendo, medio se sostenía para poder comercializar, pero no ha podido hacer abonos a la enorme deuda que todavía tiene contraída con el sector bancario. "Cuando retorne a la granja —dice—, me sentaré a echar cabeza a ver cómo la pago. Es como cuando uno regresa a la casa después de un chaparrón."

Hernán sigue esperanzado en que puede capear el temporal, porque la gente en el Tolima, asegura, come pollo fresco, de buen color, bien presentado y eso hace que haya mayor demanda. "El consumidor puede escoger por calidad y no por precio".

"Aun así, la incertidumbre en el sector es tremenda, porque producir pollo en Colombia es muy estresante. Los ingresos no alcanzan y la labor exige una dedicación de 24 horas cada día", concluye.

Precisamente a los pocos días de este encuentro, la gran prensa informaba que "Incubadora Santander y Avidesa Mac Pollo se fusionaron y controlarán el 15% del mercado nacional". Empieza la formación del oligopolio.

Tabla 9

Microeconomía – Hernán Parra – Avicultura- mediana. (2012-2014)

Variable	2012	2014	Variación (%)
Producción (pollos/ciclo)	16.000	16.000	0%
Precio ($/libra en canal)	2.000	2.000	0%
Costo ($/kilo en pie)	3.100	2.800	-9%
Utilidad ($/carga)	n.d.	0,3% (*)	---
Ingreso	---	116'000.000	----
Capacidad productiva (galpón)	3	3	0%
Empleo (trabajador por ciclo)	1	1	0%

Fuente: Entrevista - encuesta a Hernán Parra. Octubre 31 de 2014

* Se refiere a lo que quedó en la granja fruto de la devolución del IVA, por $3,2 millones de un total de $116 millones de ingreso bruto y que, al final, sólo arrojó una ganacia de $246 mil

10. Querubín Rueda, desde la infancia, atado al agro

Querubín Rueda, campesino cultivador de frijol

“Con los actuales costos, estoy produciendo a pérdida”: la queja que se escucha en todos los rincones del campo colombiano, también la expresan los minifundistas del fríjol.

Querubín Rueda, un sangileño hoy cincuentón, ha estado atado desde que era muy niño a las faenas agrícolas. Solo hizo hasta tercero de primaria porque su padre falleció y su mamá, muy pobre, no pudo sobrellevar -ella sola- la responsabilidad de levantar a tres hijos aún menores. Varios de los mayores estaban ya casados, viviendo por aparte y cada cual con sus propias cargas. Para fortuna de Querubín, una de sus hermanas, que había contraído matrimonio siendo apenas adolescente, lo recibió en su finca y se encargó de criarlo. Fue allí, en tierras arrendadas por su cuñado y casi todas sembradas en tabaco, donde empezó a vivir desde los nueve años de edad la dureza de laborar a la intemperie y a punta de azadón.

Su padre cultivaba el tabaco negro, el fríjol y el maíz. Querubín heredó la tradición tabacalera, que venía desde los bisabuelos, y en la medida en que fue haciéndose mayor, le aprendió los secretos. En la primera cosecha levantada con su propio trabajo, Querubín sacó seis bultos, de los que debió entregar tres a su cuñado, pues laboraba por mitades. Con la segunda le quedó plata para comprarse una cabra, que tiempo después vendió para salir de problemas económicos.

El par de familiares cosecheros se había propuesto entonces sembrar dos mil matas, pero el proyecto se vino a pique cuando el niño rompió con el cuñado. “Partí con él —relata Querubín—, no porque me tocara trabajar más de la cuenta, sino porque me regañaba mucho y de mala manera. Yo me sentía humillado”.

Acababa de cumplir los once años. Se fue entonces de asalariado a otra finca tabacalera situada a una hora de camino y allí se estuvo un par de años. Los jornaleros sembraban en promedio seis mil matas. Querubín cuenta que pudo soportar las inclemencias del oficio porque se aficionó al requinto, su mejor compañero en la soledad. Uno de los peones, un veterano, se lo enseñó a tocar de oído. Fue adquiriendo destreza, y le cogió tanta pasión al instrumento, que aún hoy lo tiene a su lado.

Primeras buenas lecciones de lucha gremial

El dueño de la finca le ayudaba a ahorrar un porcentaje de su exiguo jornal para la ropa y demás gastos. Le mantenía guardado un *capitalito,* que con el correr de los meses llegó a ser de unos 3000 pesos de la época. Querubín Rueda contaba apenas 17 años y empezaba a soñar con arrendar una parcela por su cuenta cuando, en una batida, unos reclutadores del ejército le echaron mano por la fuerza. Nada que hacer. Prestó servicio durante veinte meses en el Batallón Número 15 de Norte de Santander, en Ocaña. Fue después trasladado a Guamalito, Pailitas, Barranca y Tamalameque, siempre entre Norte de Santander, Santander y Cesar. El ejército le pagaba al mes 400 pesos del año 1977.

De regreso en San Gil, y ya con 19 años, le pidió un día al patrón que le devolviera los ahorros. Era el trabajo de cuatro años y con el plante se fue para Villanueva, donde contrajo matrimonio con una adolescente de 14 años, arrendó una parcela y sembró por contrato cinco mil matas de tabaco amarillo. Con la primera cosecha pudo comprar una novilla y construirse una vivienda, un tanto estrecha y muy precaria, pero que ya le permitía la necesaria independencia.

En contrato de arrendamiento con colombiana de Tabaco y Protabaco, Querubín Rueda llegó a sembrar hasta 16 mil matas, que le daban 19 cargas. La calidad de vida mejoraba. Fueron llegando los hijos, casi a razón de uno cada año, y él y su esposa alcanzaron a cancelar la cuota inicial para su nueva vivienda, 1800000 pesos. El cosechero mantuvo con su cónyuge una relación de más de tres décadas. Hoy, separados por culpa en buena parte de la situación económica, ella reside en Barranquilla con algunos de los siete hijos.

Su actividad como líder gremial arrancó un día en que llegaron a Villanueva unos sindicalistas de Coltabaco y alertaron a los cultivadores sobre el cierre del banco de tierras. La asociación más influyente era entonces Asotacol, que agrupaba a los grandes, medianos y pequeños, y con su concurso, Querubín Rueda se puso en la tarea de recabar apoyo entre los numerosos vecinos. Viajó después a Medellín a organizar la lucha, que acabó dando frutos, pues a los pocos meses les llegó el comunicado en que la Compañía de Tabaco le aseguraba a Villanueva la continuidad del banco de tierras.

Tabaco y fríjol por mitades

Querubín nunca ha tenido tierra propia y el tabaco en pequeña escala no da mucha ganancia. En el año 1998, pensando en mejorar, decidió intercalarlo con el fríjol. En poco más de una hectárea sembraba 9 arrobas de fríjol y 5000 matas de tabaco. Él ponía el arado, la gallinaza, el abono, la mano de obra y la comida para los jornaleros durante la cosecha, más el trabajo propio y el de su esposa, con la esperanza de recoger un excedente que le permitiera con el tiempo ir mejorando su condición de vida. Al dueño de la tierra le pagaba, como canon de arrendamiento, la quinta parte de lo producido.

El fríjol se siembra en marzo y se entrega en junio. Vuelve a sembrarse en agosto y se entrega en diciembre. En tierra fértil, una arroba de semilla suele rendir hasta 6 cargas de fríjol. Una carga son 6 bultos de 5 arrobas cada uno. Pero hubo años, precisa Querubín, de solo 2, 3 ó 4 cargas por arroba de semilla.

Querubín Rueda se hizo socio de una cooperativa privada, Multiservicio, que le prestó 800 mil pesos a tres años y con tasa de interés de 1,5% mensual. Volvió a sembrar con optimismo. Pero en el verano del año 2001 le sobrevino a la región una sequía "muy extrema", que lo dejó en la ruina, no solo a él sino también a muchos otros pequeños productores de fríjol y tabaco. "A mí no me quedó ni para el mercado ni para comprarle una camiseta a ninguno de mis hijos", confiesa. De aquella fecha a hoy, no ha podido recuperarse.

A pesar de la crisis que asoló a frijoleros y tabacaleros, el Gobierno jamás hizo un esfuerzo para darles la mano, ni con crédito de fomento, ni con asistencia técnica, ni bajando los costos de los insumos, ni poniéndoles coto a las importaciones y ni siquiera fijando un precio justo para los dos productos. "Uno está en manos del intermediario —precisa Querubín—, que siempre llega con cosas nuevas a las que uno se tiene que adaptar. Nosotros somos pequeños, el intermediario recoge el producto y se lo lleva a Medellín".

Para el fríjol santandereano, de calidad radical rojo, lo peor era lo que se avecinaba. La caída más fuerte fue la que se produjo en el año 2012, cuando el precio cayó a 200 mil pesos la carga, como producto de las importaciones de grandes volúmenes de la leguminosa desde Estados Unidos y Canadá.

Con el TLC, "Si se sacan cuentas, mejor es no sembrar"

En los dos años precedentes, todavía la carga se vendía a un precio que oscilaba entre los 410 y los 420 mil pesos. Querubín cuenta que llegó el TLC y ahí mismo se desplomó a 350 mil y siguió cayendo hasta 200 mil. Hoy el precio por carga no ha podido subir de un tope máximo de 380 mil pesos y se mantiene en promedio a 350 mil la carga.

"Estamos produciendo a pérdida", afirma Querubín, la queja unánime que se escucha en todos los rincones del país.

¿Cuánto le cuesta a Querubín producir una carga? Contando la gallinaza, el arado, la mano de obra, la siembra, el desyerbado y, en general, todo el proceso, no vale menos de 350 mil pesos producir una sola carga. Y lo grave es que, justamente, se está vendiendo a eso mismo. Una arroba de sembradura se come un cuarto de hectárea y la mayoría de los cultivos son de 30 arrobas, aunque ahora les ha mermado.

- Los costos de producción por carga se discriminan así:
- Arado, 32 mil pesos.
- Gallinaza, 160 mil pesos.
- Abono químico, Triple 15, 80 mil pesos.
- Mano de obra, cinco jornales a 20 mil pesos, dan 100 mil pesos.
- Arado por cada arroba, 32 mil pesos.
- Semilla, de 30 a 40 mil pesos la arroba.
- Arriendo, el resto.

A pesar de que fertilizantes y agroquímicos siguen al alza, el Gobierno no ha cumplido el compromiso adquirido durante el Paro Agrario de rebajar los precios. La semilla que usa es la del costal. Es de los pocos cultivos que aún se puede maniobrar así.

Querubín Rueda aclara que se siguen manejando los mismos jornales por cosecha, a razón de diez por cada cuarto de hectárea, aunque pueden subir hasta 4, 5 ó 6, dependiendo de la tierra. Y sigue manejando en promedio diez jornales por arroba de semilla.

La misma situación económica lo ha obligado a ir disminuyendo el área cultivada. Hace dos años sembraba una hectárea, mitad tabaco y mitad fríjol. En

2012, 1/2 hectáreas en Villanueva, y en 2014 sembró en Montecitos Alto, arroba y media. "La siembra disminuye por la falta de confianza del productor", afirma.

En el año 2012 sacaba 3,5 ó 4 cargas. En el 2014, apenas carga y media.

El cultivador desnuda sin tapujos la difícil realidad por la que atraviesan él y los demás cultivadores en el departamento de Santander: "Como se ve, se trabaja a pérdida. Si se sacan bien las cuentas, uno concluye que es mejor no sembrar".

Tiene claro que si se aspira a enfrentar la crisis, la salida se centra en la defensa de la producción nacional. Por ello ha tomado la decisión de representar en Dignidad Agropecuaria a frijoleros y tabacaleros de Santander, labor en la que va cumplir ya dos años.

Tabla 10

Microeconomía – Querubín Rueda –
Fríjol- minifundista- con tierra arrendada (2012-2014).

VARIABLE	2012	2014	Variación (%)
Producción (cargas)	3,5 – 4	1,5	-40%
Precio/($/carga)	415.000	380.000	-8,4%
Costo/ ($/carga)	320.000	350.000	+9,3%
Utilidad ($/carga)	95.000	30.000	-68%
Ingreso (miles $/producción total)	1'660.000	570.000	-65%
Capacidad productiva (No. de ha.)	1/2	1/3	-40%
Empleo (jornales/cosecha)	10	10	---

Fuente: Entrevista-Encuesta con Querubín Rueda. Enero 23/2015

Conclusión

Los casos aquí presentados brindan evidencia, con particularidades en cada uno de ellos, de las afectaciones que el TLC con Estados Unidos ha causado en las cadenas productivas más "sensibles", tal como se había previsto. Lo que resume el daño que están causando es que el flujo de importaciones viene manteniendo congelados, y en algunos casos hasta llevándolos a la baja, los precios en el mercado interno, mientras que los costos continúan subiendo y se ocasionan pérdidas netas o grandes descuentos en la rentabilidad.

Dichas afectaciones golpean con mayor dureza a los productores más vulnerables, lo cual se refleja en desplazamientos por causas económicas, o en la rebaja de la aplicación de insumos o del empleo, o en la reducción de los consumos de los hogares, o en el impago de los créditos contraídos. Todo esto disminuye la producción y los ingresos, pone en riesgo la propiedad y deteriora el bienestar y, más aún, con el agravante de la violencia —que ha hecho presencia por doquier— o de los macroproyectos, mineros o de infraestructura, o de las grandes plantaciones de monocultivos que les compiten por el territorio.

No fueron desproporcionados los pronósticos que le auguraban a la economía campesina tiempos difíciles; por lo aquí visto, en regiones como Boyacá, donde la población rural en condiciones de pobreza se ha incrementado (entre 2012 y 2013 pasó de 35,6% a 39,3 %), parece que el TLC fuera instrumento de expulsión de miles de familias rurales.

La perspectiva descrita por los entrevistados, en el contexto futuro del TLC con Estados Unidos y de los demás tratados, es claramente problemática. En ciertas ramas de la producción, como la avícola, ni siquiera los productores de mediana escala tienen un horizonte seguro; por consiguiente, en ella y quizás en algunas otras más, el producto se verá francamente disminuido y quedará en muy pocas manos, hacia la consolidación de oligopolios, que compartirían el abastecimiento del mercado interno con las importaciones subsidiadas. Lo anterior, de llegar a acaecer, acarreará muy graves secuelas sociales en los campos y en las ciudades.

Sin excepción, en mayor o menor grado, los protagonistas de este libro han acusado al Estado colombiano de haberlos abandonado a su propia suerte, al carecer de una política pública agraria de fomento y protección. Resulta importante, como noticia relevante, resaltar el que se vienen fortaleciendo los vínculos organizativos y gremiales, mediante distintas expresiones, y se está imponiendo el sano criterio de que las soluciones deben buscarse en forma conjunta y no individualmente. He ahí el gran reto.

Efectos del TLC Colombia-EE.UU. sobre el agro

- LAS CIFRAS -

Efectos del TLC Colombia - EE.UU. sobre el agro
- Las Cifras -
© Fernando Barberi Gómez
ISBN: 978-958-58522-3-5

OXFAM en Colombia
Calle 36 No. 16 - 20
PBX 288 27 81
Bogotá D.C., Colombia
www. Oxfam.org

PLANETA PAZ
Calle 30 A No. 6-22 Of. 2701
PBX 340 23 00
Bogotá D.C., Colombia
www. planetapaz.org

Primera edición: abril de 2015
Bogotá D. C.
Impreso en Colombia

Diseño y producción editorial:
Torre Gráfica Limitada

Impresión:
Corcas Editores SAS

Este documento fue elaborado para Oxfam y Planeta Paz
por Fernando Barberi Gómez. Su contenido no necesariamente
refleja la opinión de Oxfam y Planeta Paz.

Efectos del TLC Colombia-EE.UU. sobre el agro

- LAS CIFRAS -

Fernando Barberi Gómez

PLANETA PAZ
Sectores Sociales Populares para la Paz en Colombia

OXFAM

Contenido

1. Introducción 7

2. Antecedentes 9

3. Indicadores de seguimiento de la economía campesina 13

4. Evolución del Acuerdo de Libre Comercio entre Colombia y Estados Unidos durante los primeros dos años de vigencia 23

5. Estimación de indicadores de seguimiento de la economía campesina 35

Indicadores de seguimiento durante los dos primeros años de vigencia del Acuerdo en comparación con los tres años anteriores a la entrada en vigor del mismo 36

Carne de cerdo 36
Carne de pollo 39
Leche 43
Lactosueros 46
Tomate 49
Cebolla 52
Zanahoria 55
Arvejas 57
Fríjol 60
Trigo 64
Maíz amarillo 67
Maíz blanco 69
Arroz 73
Sorgo 77

Indicadores de seguimiento al segundo año de vigencia del Acuerdo en comparación con el primero 80

Carne de cerdo 80
Carne de pollo 82
Leche 84
Lactosueros 87
Tomate 90
Cebolla 92
Zanahoria 94
Arvejas 96
Fríjol 98
Trigo 101
Maíz amarillo 103
Maíz blanco 105
Arroz 108
Sorgo 110

6. Conclusiones 113

Glosario 116

Bibliografía 117

Anexos 119

1.
Introducción

El Acuerdo de Libre Comercio con Estados Unidos sólo ha estado en vigor por un poco más de dos años, por lo que aún no es tiempo suficiente para determinar con precisión el impacto que ha tenido sobre la economía del país en general ni sobre el sector agropecuario en particular y menos aún sobre los pequeños productores, incluyendo el campesinado. Con todo, este estudio busca analizar la evolución de algunos aspectos generales del Acuerdo para el sector agropecuario e identificar los productos de economía campesina que presentan los mayores niveles de riesgo mediante la estimación de algunos de los indicadores del sistema de seguimiento de este Acuerdo propuesto por Oxfam al Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural (MADR)[1].

Aunque los indicadores del sistema de seguimiento y alerta y el índice no permiten medir el impacto del Acuerdo sobre un determinado grupo de productores, sí permiten identificar los productos de economía campesina que están corriendo un mayor riesgo de amenaza en comparación con otros. De esta manera, el "ranking" resultante solamente indicará de la lista de productos de economía campesina objeto de análisis, cuáles de ellos corren el riesgo de encontrarse más amenazados por el Acuerdo Comercial suscrito entre Colombia y Estados Unidos, pero no permite medir la magnitud de la amenaza.

1 Barberi Gómez, Fernando (2012). "Estrategia de Seguimiento de los Efectos del TLC Colombia-Estados Unidos en la Economía Campesina". Bogotá.

El presente estudio se divide en 6 capítulos. El primero de ellos corresponde a ésta introducción. El segundo presenta los estimativos de los efectos sobre los productos de economía campesina derivados de la negociación del sector agropecuario en el Acuerdo suscrito con Estados Unidos. En el tercero se presentan los indicadores que serán objeto de estimación para los productos más sensibles de la economía campesina. El cuarto capítulo incluye los resultados generales de la evaluación del Acuerdo en los sectores agropecuario y agroindustrial. En el capítulo quinto se procede a estimar los indicadores para los productos en referencia. Finalmente, se incluyen las conclusiones.

Los períodos que se construyeron para este análisis corresponden a los siguientes:

Período 1: mayo 15 de 2009 a mayo 14 de 2010
Período 2: mayo 15 de 2010 a mayo 14 de 2011
Período 3: mayo 15 de 2011 a mayo 14 de 2012
Período 4: mayo 15 de 2012 a mayo 14 de 2013
Período 5: mayo 15 de 2013 a mayo 14 de 2014

2.
Antecedentes

Según el estudio "Impactos del TLC con Estados Unidos sobre la Economía campesina en Colombia"[2] como consecuencia de la eliminación de los aranceles, resulta previsible "caeteris paribus", una reducción en los precios internos recibidos por los productores agropecuarios de los productos que compiten con la producción nacional y en los cuales los Estados Unidos cuentan con una capacidad importante de exportación. Estos efectos se presentarían fundamentalmente en los principales cultivos transitorios desarrollados en el país, tales como arroz, maíz amarillo, maíz blanco, sorgo, trigo, fríjol, arveja y algunas hortalizas (tomate, cebolla y zanahoria), así como en algunas actividades pecuarias como las carnes de pollo y de cerdo. Con la reducción en los precios internos se estima que se presentará probablemente también una disminución de las áreas sembradas y por tanto de la producción nacional de estos bienes y de los ingresos de sus productores.

De acuerdo con los estimativos realizados por Garay, Barberi y Cardona (2010)[3] la desgravación acordada en el marco del TLC con Estados Unidos

2 Garay, Luis Jorge, Barberi Fernando y Cardona Iván. "Impactos del TLC con Estados Unidos sobre la Economía campesina en Colombia", ILSA, Martha Patricia Jiménez 2010.

3 Basados para la mayoría de los productos en las elasticidades de oferta incluidas en el estudio realizado para el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural publicado en el 2005 y en la actualización de los precios tanto internos como externos de los productos agropecuarios hasta enero del 2009.

se traduciría en una disminución de los precios internos de los productos de economía campesina en proporciones que oscilan entre el 15% y el 55%, en un escenario medio de precios y de tasa de cambio (cuadro 1)[4]. Estas disminuciones en los precios llevarían a caídas en los niveles de producción de las distintas actividades, oscilando entre un 19% y un 54%. En conjunto, los cambios estimados tendrían un efecto importante sobre el valor de la producción de estos bienes.

Cuadro 1

Resumen de los impactos del TLC con EEUU sobre los sectores de bienes que compiten con importaciones (escenario medio de precios y tasa de cambio)

Actividad	Cambio en precio	Cambio en área cosechada	Cambio en producción	Cambio en valor de producción
Arroz	-20%	-19%	-19%	-35%
Maíz Amarillo	-41%	-24%	-21%	-54%
Maíz Blanco	-42%	-21%	-18%	-52%
Sorgo	-41%	-40%	-42%	-66%
Trigo	-25%	-77%	-49%	-62%
Fríjol	-55%	-34%	-54%	-79%
Arveja	-15%	0%	0%	-15%
Cebolla	-15%	0%	0%	-15%
Tomate	-15%	0%	0%	-15%
Zanahoria	-15%	0%	0%	-15%
Carne de Pollo	-51%	N.A.	-35%	-68%
Carne de Cerdo	-28%	N.A.	-51%	-65%

Fuente: Garay et al. (2010)

Debe tenerse en cuenta, sin embargo, que el impacto del TLC sobre los productores de economía campesina dependerá del tipo de bienes que produzcan, siendo más acentuado entre mayor sea la proporción de producción

4 El escenario medio de precios se refiere al comportamiento de los precios domésticos e internacionales promedio correspondientes al periodo transcurrido entre enero de 1997 y enero de 2009, deflactados los primeros por el índice de precios al productor con base enero de 2009 y los segundos por el índice de precios al consumidor igualmente con base en enero de 2009. El escenario medio de tasa de cambio corresponde a la tasa de cambio promedio registrada entre noviembre de 2008 y abril de 2009.

que compite con importaciones estadounidenses. Es así como, dependiendo del porcentaje del área agrícola cosechada o del inventario pecuario que compita con productos importados de los Estados Unidos, bajo un escenario medio de precios y de tasa de cambio, los pequeños productores verían su ganancia neta agropecuaria disminuida entre un 70,2% y un 5,3% y el ingreso total de sus hogares reducido entre un 45,4 % y un 3,4 % (cuadro 2).

Cuadro 2

Resumen de los efectos del TLC sobre los hogares campesinos

(Escenario medio de precios y tasa de cambio)

Cambios porcentuales después del TLC

Categoria de impacto	Ganancia neta agrop.	Otros ingresos	Ingreso total del hogar
Pleno	-70,2	0	-45,4
Alto	-48,5	0	-31,4
Medio	-25,2	0	-16,3
Bajo	-5,3	0	-3,4
Sin Impacto	0	0	0
Total	-16,1	0	-10,5

Fuente: Garay et al. (2010)

3. Indicadores de seguimiento de la economía campesina

El presente documento se desarrolla siguiendo en parte la metodología de seguimiento a los productos de economía campesina en el marco del acuerdo de libre comercio suscrito por el país con los Estados Unidos del documento elaborado para Oxfam y Planeta Paz en 2012[5]. Esta metodología contempla diversos indicadores algunos de los cuales pueden ser estimados con información pública de fácil obtención, otros con información pública de difícil obtención y finalmente otros que por restricciones de información o por costos sólo pueden ser estimados por el gobierno nacional.

A diferencia del estudio realizado en 2013 intitulado "La agricultura, los pequeños productores agropecuarios y el primer año de vigencia del Acuerdo de Libre Comercio suscrito con Estados Unidos"[6] en el que se estimaron los indicadores de la estrategia de seguimiento al Acuerdo suscrito con los Estados Unidos para los productos de economía campesina que requerían la utilización de información de fácil obtención y aquellos para los cuales se solicitó información al gobierno nacional, en este estudio únicamente se estimarán a nivel de producto

5 Op. cit. Barberi Gomez, Fernando (2012).

6 Barberi Gómez, Fernando. "La agricultura, los pequeños productores agropecuarios y el primer año de vigencia del Acuerdo de Libre Comercio suscrito con Estados Unidos" Noviembre de 2013

individual los indicadores que pueden ser calculados con base en la información mensual que proporciona la DIAN en los CD de comercio exterior[7].

El ejercicio, en concordancia con el sistema de seguimiento y alertas propuesto en 2012 y efectuado en el 2013, se basa también en el establecimiento de un sistema de alertas para los indicadores a nivel de producto individual que funciona de la forma como lo hace un semáforo. Una señal verde indica que hay que continuar haciendo vigilancia pero que hasta el momento la situación no presenta una amenaza para los productores de economía campesina. Una señal amarilla es una señal de alerta, que indica un riesgo de amenaza para los productores de economía campesina o que se pueden llegar a violar cláusulas del Tratado diseñadas para evitar graves perjuicios a los productores agrícolas[8] de manera que si no se toman las medidas de control apropiadas sobre las importaciones o de mitigación de los efectos sobre estos productores, podrían verse perjudicados en el futuro. Por último, una señal roja indicaría que se están violando cláusulas del acuerdo o que se ha generado un serio riesgo o amenaza a los productores de economía campesina, lo cual amerita, de una parte, sancionar a los responsables en el país o presentar una reclamación oficial ante el gobierno de los Estados Unidos o adoptar medidas de política doméstica que coadyuven a compensar los perjuicios causados.

Asimismo, adoptando la metodología de la estimación de los indicadores de seguimiento a los productos de economía campesina en el marco del acuerdo de libre comercio suscrito por el país con los Estados Unidos, para obtener una visión global de los efectos del Acuerdo en los productos individuales se procederá a calcular para cada uno de ellos un índice a partir del riesgo identificado en el sistema de alerta.[9] Este índice permite elaborar un *ranking* de productos para identificar cuáles han sido los que mayor riesgo han corrido de haber sido afectados tras los primeros dos años de vigencia del TLC con Estados Unidos y cuáles los que menor riesgo han corrido. Para el cálculo del índice, que corres-

7 CD de registros de importaciones y exportaciones de la DIAN

8 Los niveles de los contingentes (volúmenes de importación libres de arancel mayores a los estipulados) o los aranceles contemplados en los cronogramas de desgravación (pago de aranceles inferiores a los acordados).

9 Teniendo en cuenta que los indicadores se estimarán a nivel de subpartida, para estimar el índice del producto cuando se hayan estimado indicadores para más de una subpartida, se calcula inicialmente el índice a nivel de subpartida y después se pondera con base en el volumen de importaciones que represente esa subpartida en el volumen total de las subpartidas que se consideraron.

ponde al promedio simple de los puntajes que se asignarán a cada indicador, se elaboran dos escenarios.

En el primero se considera que todos los indicadores comparten la misma ponderación en la calificación del grado de riesgo para cada producto. En este sentido, para cada indicador y producto se asignará un puntaje de 2, si en el sistema de alerta se encuentra que existe un serio riesgo de amenaza para los productores de economía campesina (señal roja), un puntaje de 1 cuando se presenta un riesgo de amenaza para los productores de economía campesina (señal amarilla) y un puntaje de 0 en los casos en los que no se identifica un riesgo de amenaza para los productores de economía campesina (señal verde). En el segundo escenario se usa una escala de puntajes específica para cada indicador, de manera que se otorga una mayor ponderación a los indicadores que implican un riesgo mayor de amenaza y tienen un efecto más directo sobre los productores de economía campesina. Así, a diferencia del escenario 1, no todos los indicadores comparten los mismos puntajes de calificación.

A continuación se procederá a describir brevemente los indicadores de seguimiento a nivel de producto individual que serán objeto de este estudio.

Indicadores de seguimiento a nivel de producto individual y sistema de alerta

Tomando como punto de quiebre el 15 de mayo de 2012, cuando entró en vigor el Acuerdo de Libre Comercio entre Colombia y Estados Unidos-TLC, los indicadores serán estimados para el promedio los primeros años de vigencia del Acuerdo y se compararán con el promedio de los tres años anteriores a la fecha de entrada en vigor. De esta forma, el promedio de los periodos comprendidos entre el 15 de mayo de 2012 y el 14 de mayo de 2013 (periodo 4) y el periodo comprendido entre el 15 de mayo de 2013 y el 14 de mayo de 2014 (periodo 5) serán comparados con los indicadores calculados para el promedio de los periodos comprendidos entre el 15 de mayo de 2009 y el 14 de mayo de 2010 (periodo 1), el 15 de mayo de 2010 y el 14 de mayo de 2011 (periodo 2) y el 15 de mayo de 2011 y el 14 de mayo de 2012 (periodo 3).

El comportamiento de las importaciones totales de los productos de economía campesina y la participación de los Estados Unidos en las compras externas de estos productos.

Este indicador toma como referencia la cantidad importada (peso neto) para los productos de economía campesina a nivel de sub-partida arancelaria que registren un volumen importante[10]. Así, el sistema que se empleará para evaluar el probable impacto sobre los productos de economía campesina del acuerdo comercial con los Estados Unidos durante los primeros dos años de su vigencia será el siguiente:

SEMÁFORO que verifica el crecimiento de las importaciones totales y de la participación de los Estados Unidos en esas importaciones.

Rojo	Las importaciones totales aumentan y la participación de las importaciones de productos agrícolas de interés originarios de Estados Unidos aumenta o se mantiene prácticamente constante. Las importaciones se mantienen constantes y la participación de las importaciones de productos agrícolas de interés originarios de Estados Unidos aumenta.
Amarillo	Las importaciones totales disminuyen o se mantienen constantes y la participación de las importaciones de productos agrícolas de interés originarias de Estados Unidos aumenta o se mantiene constante.
Verde	Las importaciones totales aumentan, se mantienen constantes o disminuyen y la participación de las importaciones de productos agrícolas de interés originarias de Estados Unidos se reduce. Las importaciones totales y la participación de las importaciones de productos agrícolas de interés originarias de Estados Unidos se mantienen constantes.

Este indicador tiene un efecto directo y es clave para determinar el impacto que puede tener el TLC sobre los productores de economía campesina. Así, para la estimación del índice que permite obtener una visión global de los efectos del TLC en los productos individuales, en el escenario dos, se le asignará un puntaje de 8 si en el sistema de alerta se encontró una señal roja, un puntaje de 4 cuando la señal es amarilla y un puntaje de 0 si la señal es verde.

10 Se considera que las importaciones de una sub-partida a 10 dígitos son importantes cuando su participación en el total de importaciones a 6 dígitos es superior al 15%.

El comportamiento de las importaciones totales de productos agroindustriales que utilicen como insumo productos de economía campesina y la participación de las importaciones de estos productos originarias de Estados Unidos.

Este indicador será estimado para los productos seleccionados con base en las sub-partidas del arancel nacional de aduanas que se encuentran en el Anexo 2, por considerar que usan como insumo principal alguno de los productos de economía campesina del Anexo 1. El sistema de alerta para este indicador se presenta a continuación. De la misma forma que para el indicador anterior, el análisis se realizará en términos de la cantidad importada (peso neto).

> Semáforo que verifica el crecimiento de las importaciones totales y la participación de las importaciones originarias de Estados Unidos de productos agroindustriales que utilicen insumos agropecuarios de economía campesina.

Rojo	Las importaciones totales aumentan y la participación de las importaciones de productos agroindustriales que utilizan como insumos los productos de economía campesina originarios de Estados Unidos aumenta o se mantiene prácticamente constante. Las importaciones se mantienen constantes y la participación de las importaciones de productos agroindustriales que utilizan como insumos los productos de economía campesina originarios de Estados Unidos aumenta.
Amarillo	Las importaciones totales disminuyen o se mantienen constantes y la participación de las importaciones de productos agroindustriales que utilizan como insumos los productos de economía campesina originarios de Estados Unidos aumenta.
Verde	Las importaciones totales aumentan, se mantienen constantes o disminuyen y la participación de las importaciones de productos agroindustriales que utilizan como insumos los productos de economía campesina originarios de Estados Unidos se reduce. Las importaciones totales y la participación de las importaciones de productos agroindustriales que utilizan como insumos los productos de economía campesina originarios de Estados Unidos se mantienen constantes.

Se considera que éste indicador aunque tiene un efecto importante para determinar el grado de riesgo de amenaza a un determinado producto, éste es menor al que se percibe de un indicador más directo, como puede ser el comportamiento de las importaciones del producto agropecuario o el de los precios de importación de éste último. En estas circunstancias, para la estimación del índice de riesgo en el escenario dos se asigna un puntaje de 6 cuando la señal sea roja, de 3 cuando sea amarilla y de 0 cuando sea verde.

Análisis comparativo entre los precios CIF de importación de los productos agrícolas de economía campesina del anexo 1 originarios de Estados Unidos incluyendo el arancel y los precios CIF de importación de dichos productos incluyendo el arancel originarios de otras fuentes principales de importación, o del precio promedio CIF de importación incluyendo el arancel de todas las fuentes.

Este indicador toma como referencia para la estimación la cantidad importada (peso neto) para los productos de economía campesina del Anexo 1 a nivel de sub-partida arancelaria para aquellas sub-partidas cuyas importaciones registren un volumen importante.

Semáforo que verifica si los precios CIF[11] de importación (incluido el arancel) de los productos originarios de Estados Unidos son menores que los precios CIF (incluyendo el arancel) de las importaciones originarias de sus principales competidores o del promedio de todas las fuentes.

Rojo	Los precios CIF de importación incluyendo el arancel de los productos de interés originarios de los Estados Unidos son menores que los precios CIF adicionando el efecto del arancel de los productos de interés importados de sus principales competidores o del precio CIF promedio incluyendo el arancel de todas las fuentes de importación. También se ubica en rojo si Estados Unidos es el único proveedor del mercado importador de Colombia.
Amarillo	Los precios CIF de importación incluyendo el arancel de los productos de interés originarios de los Estados Unidos son iguales que los precios CIF incluyendo el efecto del arancel de los productos de interés importados de sus principales competidores o del precio CIF promedio de todas las fuentes de importación incluyendo el arancel. Si baja el precio CIF de importación de los Estados Unidos incluyendo el arancel, pero éste es mayor al precio CIF promedio de importación de sus principales competidores incluyendo el arancel o al precio CIF promedio de importación incluyendo el arancel de todas las fuentes de importación.
Verde	Los precios CIF de importación incluyendo el arancel de los productos de interés originarios de los Estados Unidos son mayores que los precios CIF de importación sumando el efecto del arancel de los productos de interés originarios de sus principales competidores o del precio CIF promedio de todas las fuentes de importación adicionando el arancel.

Para el cálculo del índice de los productos individuales en el escenario 2, por considerar que éste es un indicador que cuenta con un peso muy importante en la determinación del grado de riesgo de la amenaza sobre los productores de

11 Los precios CIF, al incluir el costo de los seguros y el transporte y adicionarles el arancel, reflejan el costo de importación de los productos, variable ésta que se constituye en una de las claves para seleccionar el país de importación.

economía campesina, se estableció una escala que asigna un puntaje de 8 si en el sistema de alerta se encuentra una señal roja, un puntaje de 4 cuando la señal sea amarilla y un puntaje de 0 si la señal fuera verde.

Cumplimiento de los cronogramas de desgravación

Se verificará que los aranceles cobrados a las importaciones de los productos de economía campesina -Anexo 1 correspondan a los compromisos pactados en los cronogramas de desgravación del Acuerdo. A diferencia de lo que ocurre con los indicadores anteriores, este comportamiento se constata por año calendario, dada la modalidad de negociación de la desgravación de los productos acordada.

Semáforo que vigila el cumplimiento de los cronogramas de desgravación.

Rojo	Los cronogramas de desgravación se incumplieron en los tres periodos*
Amarillo	Los cronogramas de desgravación se incumplieron en uno o dos periodos
Verde	Los cronogramas de desgravación se cumplieron en los tres periodos

* Los periodos, en este caso, corresponden a los años calendario 2012,2013 y 2014

Al comportamiento de los cronogramas de desgravación en el escenario 2, se le asigna un puntaje de 4 puntos si la señal es roja, de 2 puntos si es amarilla y de o puntos si es verde. El hecho de que se otorgue un mayor puntaje a este indicador en el caso del serio riesgo de amenaza en comparación con el asignado para los próximos dos indicadores está relacionado con el hecho de que el control de los contingentes se lleva día a día, así como con el hecho de que no todos los productos de economía campesina que compiten con importaciones cuentan con contingentes de exportación ni con la posibilidad de aplicación de cláusulas especiales de salvaguardias.

Cumplimiento de contingentes[12]

Como los contingentes de importación que constituyen el acceso a un volumen de importaciones libres de arancel fueron negociados al igual que los cronogramas de desgravación por año calendario, es necesario verificar si en los periodos transcurridos entre el 15 de mayo y el 31 de diciembre de 2012, en el año calendario 2013 y entre el 1 de enero y el 23 de noviembre de 2014 se han completado los cupos de importación negociados.[13]

Semáforo que vigila el cumplimiento de los contingentes de importación

Rojo	Las cantidades de importación de los productos de interés libres de arancel alcanzaron el 100% del nivel del contingente acordado para el respectivo periodo, en uno, en dos o en los tres periodos.
Amarillo	Las cantidades de importación de los productos de interés se encuentran por encima del 50% sin superar el 99% del nivel del contingente acordado para el respectivo periodo, en uno, en dos o en los tres periodos.
Verde	Las cantidades de importación de los productos de interés se encuentran por debajo del 50% del nivel del contingente acordado para los tres periodos.

Al cumplimiento de los contingentes y a la aplicación de las salvaguardias se les asigna una ponderación equivalente a 3 puntos si el indicador señala la existencia de un serio riesgo de amenaza (señal roja), de 1.5 puntos si solo permite pensar en la existencia de algún riesgo de amenaza) señal amarilla y de 0 puntos si no se presenta ningún riesgo de amenaza (señal verde).

Cabe aclarar que aun cuando los indicadores relativos al cumplimiento de los contingentes y la imposición oportuna de las salvaguardias especiales agropecuarias del sistema de seguimiento y alerta son importantes, se considera que tienen menos incidencia en la determinación de los riesgos de amenaza frente al

12 Para todos los productos sujetos a la asignación de contingentes bajo la modalidad primero llegado primero atendido se respetó el principio dado que en ninguno de los periodos estudiados se copó el cupo del contingente.

13 Se seleccionó la fecha de 23 noviembre de 2013 para contar con información más actualizada al menos para los productos para los cuales Colombia otorgó cupos de importación a cero arancel.

resto de los indicadores, cuyos efectos pueden estar recogidos en alguna medida en el primer indicador.

Imposición oportuna de salvaguardias

Verificar si se cumplieron las condiciones establecidas en el acuerdo para la imposición de salvaguardias a las importaciones de cuartos traseros de pollo, arroz y fríjol y de ser así, si estas medidas se impusieron de manera oportuna. Al igual que en el caso de los contingentes y los cronogramas de desgravación, este comportamiento es preciso constatarlo por año calendario, dada la modalidad de negociación de las mismas. Así, el sistema de alerta para éste indicador de seguimiento se presenta a continuación.

> Semáforo que vigila el cumplimiento de volúmenes necesarios para la imposición oportuna de salvaguardias agropecuarias para cuartos traseros de pollo, arroz y fríjol.

Rojo	El volumen de importaciones alcanzó el requerido para aplicar la salvaguardia en uno, en dos o en los tres periodos.
Amarillo	El volumen de importaciones oscila entre el 50% y el 99% de la diferencia existente entre el requerido para aplicar la salvaguardia y el del contingente otorgado en el periodo respectivo, en uno, en dos o en los tres periodos.
Verde	El volumen de importaciones es inferior al 50% de la diferencia existente entre el requerido para aplicar la salvaguardia y el del contingente otorgado en el periodo respectivo, en los tres periodos.

Como se anotó, para efectos del escenario 2 del índice de productos individuales, este indicador toma un valor de 3 puntos cuando el sistema de alerta presenta una señal roja, de 1,5 puntos si la señal es amarilla y de 0 puntos cuando la señal es verde.

Metodología de estimación de los indicadores de seguimiento

Teniendo en cuenta que ya han pasado más de dos años desde la entrada en vigor del acuerdo, con el propósito de evaluar tanto el efecto conjunto de los dos años primeros de vigencia como el comportamiento del segundo año con respecto al primero, para los indicadores 1, 2 y 3 (importaciones de productos de economía campesina, importaciones de productos agroindustriales que usan como insumo los productos de economía campesina, precios de los productos de economía campesina) se estimarán dos versiones de los indicadores, lo que a su vez dará lugar a dos versiones del *ranking* en cada uno de los escenarios.

La primera versión de los indicadores estudiará el comportamiento conjunto de los dos años de vigencia del Acuerdo (en promedio) frente a los tres años anteriores (también en promedio), mientras que la segunda versión del ranking será indicativa de la evolución que está teniendo el Acuerdo, al comparar lo que ocurrió en el segundo año de su vigencia, frente a lo que ocurrió en el primero. Debido a que para los indicadores 4, 5 y 6, cronogramas de desgravación, contingentes y salvaguardas, respectivamente, según lo pactado en el acuerdo, el periodo de interés es el año calendario y no el año de vigencia del acuerdo, no resulta procedente estimar las dos versiones diferentes de estos indicadores.

4.
Evolución del Acuerdo de Libre Comercio entre Colombia y EE.UU. durante los primeros dos años de vigencia

Este análisis se enfoca principalmente en la relación bilateral entre Colombia y Estados Unidos. Sin embargo, es importante tener en cuenta que la balanza comercial de Colombia con el mundo se ha deteriorado en conjunto para los dos años posteriores a la entrada en vigor del Acuerdo Comercial suscrito con Estados Unidos y por lo tanto el comportamiento de la misma no se debe atribuir exclusivamente a este acuerdo.

Como se mostró en el documento "La agricultura, los pequeños productores agropecuarios y el primer año de vigencia del Acuerdo de Libre Comercio suscrito Con Estados Unidos"[14] y se anticipó en los estudios anteriores a los que se ha venido haciendo referencia, la balanza comercial con los Estados Unidos ha continuado deteriorándose. En efecto, en los dos años posteriores a la entrada en vigor del Acuerdo tuvo un comportamiento desfavorable en comparación con el saldo registrado en el lapso transcurrido en los 3 años anteriores. Además, Estados Unidos perdió participación como comprador de las exportaciones colombianas y la aumentó como proveedor de las importaciones del país.

Como se observa en el cuadro 3, durante los primeros dos años de vigencia del Acuerdo el saldo de la balanza comercial de bienes se redujo, e incluso en el segundo año de vigor del Acuerdo la balanza fue deficitaria. En comparación con el año inmediatamente anterior a la entrada en vigor del Acuerdo, la balanza

14 Barberi 2013. Op.CIT

comercial disminuyó más de US$ 4.000 millones al pasar de US$ 10.175 millones en el periodo 3 a solo US$ 6.167 millones en el periodo 4. La situación es aún más preocupante si la comparación se hace con el segundo año de vigencia del Acuerdo por cuanto se evidencia una reducción de $US 10.449 millones con respecto al año inmediatamente anterior a la entrada en vigor del Tratado. Estas variaciones se dieron como consecuencia de una reducción nada despreciable de las exportaciones del orden de US$ 1.968 millones (8,6%) y US$ 6.717 millones (29,4%) para el primer y segundo año del Acuerdo, respectivamente junto con un aumento de las importaciones que ascendió a US$ 2.039 millones (16,1%) en el primer año de vigencia y US$ 3.731 millones (25,3%) en el segundo. Lo anterior dio lugar a que la participación de Estados Unidos en las compras externas colombianas se elevara del 23% al 26% y 28% en los dos primeros años de vigencia del acuerdo mientras que su participación como destino de las exportaciones se redujera del 38% al 35% y al 28% entre estos periodos (cuadro 4).

Cuadro 3

Balanza comercial de Colombia con Estados Unidos (Valor FOB)

	Exportaciones	Importaciones	Balanza
Periodo 1	14.535.208.973	9.346.073.915	5.189.135.058
Periodo 2	18.921.426.546	11.321.161.535	7.600.265.011
Periodo 3	22.870.097.065	12.694.464.606	10.175.632.459
Periodo 4	20.901.159.641	14.733.941.618	6.167.218.023
Periodo 5	16.152.192.748	16.425.576.649	-273.383.901

Fuente: DIAN. Cálculos propios

Cuadro 4

Participación de EEUU en la balanza comercial de Colombia

	Exportaciones	Importaciones
Periodo 1	41%	28%
Periodo 2	41%	26%
Periodo 3	38%	23%
Periodo 4	35%	26%
Periodo 5	28%	28%

Fuente: DIAN. Cálculos propios

Para efectos del presente trabajo es necesario destacar que el deterioro en la balanza comercial se produjo en parte por el comportamiento de la evolución del comercio de los productos agrícolas y agroindustriales[15]. En efecto, mientras que en el primer año de vigor del Acuerdo las exportaciones agroindustriales crecieron solo en cerca de US$ 6 millones, las importaciones de este tipo de productos se incrementaron en US$ 451 millones, con lo cual la balanza agroindustrial registró un saldo negativo de US$ 461 millones (cuadro 5), desvirtuando, a pesar de solo ser el primer periodo de vigencia del Acuerdo, buena parte de las expectativas de los productores agroindustriales que confiaban en que con la liberación de las materia primas agropecuarias se abría un gran potencial para las exportaciones de sus productos.

La situación en el segundo año desde la entrada en vigor del Acuerdo no es muy diferente puesto que si bien las importaciones de productos agroindustriales disminuyeron US$ 21,8 millones en relación con las registradas el primer año de vigor del Acuerdo, las exportaciones de productos agroindustriales también se redujeron en US$ 21,2 millones lo que resulta para el segundo año del Tratado en una balanza deficitaria para el sector agroindustrial de US$ 460 millones.

Cuadro 5

Balanza comercial de productos agroindustriales de Colombia con Estados Unidos (Valor FOB)

	Exportaciones	Importaciones	Balanza
Periodo 1	291.218.380	344.314.293	(53.095.914)
Periodo 2	263.453.257	432.892.185	(169.438.928)
Periodo 3	297.504.748	313.980.427	(16.475.679)
Periodo 4	303.893.330	765.092.271	(461.198.941)
Periodo 5	282.703.814	743.255.578	(460.551.764)

Fuente: DIAN. Cálculos propios

Por su parte el intercambio de los bienes agropecuarios (sin pesca ni agroindustria), mostró también un deterioro al pasar el saldo de la balanza comercial de este tipo de productos de US$ 1.800 millones en el año anterior a que el Acuerdo entrara en vigor a US$ 1.559 millones y a US$ 1.0778 millones en el primero y segundo año después de la entrada en vigor del Acuerdo, respectivamente (cuadro 6).

15 Sin incluir el capítulo 3 (Pesca)

En estas circunstancias es preciso mencionar que el comportamiento desfavorable del comercio agropecuario y agroindustrial cuyo saldo positivo se redujo de US$ 1.783 millones en el periodo 3 a US$ 1.098 millones en el periodo 4 y a US$ 617 millones en el periodo 5, contribuyó con el 17% al balance negativo del comercio con Estados Unidos durante el primer año de vigencia del Tratado y con el 7,47% en el segundo.

Cuadro 6

Balanzac omercial de productos agrícolas de Colombia con Estados Unidos (Valor FOB)

	Exportaciones	Importaciones	Balanza
Periodo 1	1.787.616.127	382.061.644	1.405.554.483
Periodo 2	2.317.171.184	420.070.963	1.897.100.221
Periodo 3	2.149.906.111	349.940.039	1.799.966.073
Periodo 4	2.019.951.341	460.602.360	1.559.348.981
Periodo 5	2.137.617.358	1.059.845.098	1.077.772.259

Fuente: DIAN. Cálculos propios

Es importante señalar que el comportamiento negativo de la balanza comercial agropecuaria no obedeció exclusivamente a los problemas que se presentaron en las exportaciones tradicionales del sector (café, banano y flores), puesto que sin tener en cuenta estos productos, ésta balanza incrementó el saldo negativo en US$ 109 millones y en US$ 698 millones en el primero y segundo año de vigencia del tratado, al pasar de un déficit de US$ 324 millones en el año inmediatamente anterior a la entrada en vigor del Acuerdo a déficit de US$ 434 millones y US$ 1.022 millones, respectivamente (cuadro 7). Este comportamiento tuvo lugar a pesar de que las exportaciones aumentaron en los dos primeros años del Tratado (pasaron de US$ 23 millones a US$ 24 millones y US$ 34 millones), porque el incremento en las importaciones fue muy superior (pasaron de US$347 millones a US$ 458 millones y US$ 1.057 millones).

Estas cifras son inquietantes si se tiene en cuenta que mientras las exportaciones de productos agropecuarios tuvieron un incremento equivalente al 47% en los dos primero años de vigencia del Tratado, las importaciones crecieron más del 200%.

Cuadro 7

Balanza comercial de productos agrícolas sin flores, café y banano de Colombia con Estados Unidos (Valor FOB)

	Exportaciones	Importaciones	Balanza
Periodo 1	19.027.242	380.078.080	-361.050.839
Periodo 2	22.846.300	417.960.485	-395.114.185
Periodo 3	23.382.567	347.289.003	-323.906.436
Periodo 4	24.539.661	458.072.672	-433.533.011
Periodo 5	34.462.208	1.057.252.013	-1.022.789.806

Fuente: DIAN. Cálculos propios

En síntesis es evidente que desde el punto de vista de la balanza comercial en los primeros dos años de vigencia del Acuerdo, el sector agropecuario no resultó ser un ganador neto.

Los actores de comercio de productos agroindustriales y agropecuarios

La variabilidad de los actores

Al analizar la evolución de las empresas que han participado en los flujos de comercio de productos agrícolas y agroindustriales entre Colombia y Estados Unidos en los periodos de estudio sobresale la alta variabilidad de los importadores y la disminución de los exportadores. En efecto, como se observa en el cuadro 4.6 en los 5 periodos de análisis (3 años anteriores a la vigencia del Acuerdo y 2 años posteriores a la fecha de su entrada en vigor) el número de importadores ha variado considerablemente, con tasas de crecimiento entre un año y otro que van desde -39,8% a 46,0%. Por el contrario, el número de exportadores, con excepción de un incremento en el último periodo de estudio, año a año ha disminuido.

El número de personas jurídicas o naturales que importaron productos agrícolas y agroindustriales desde Estados Unidos alcanzó 1.051 en el periodo 4 de los cuales 372, equivalentes al 35,4% no habían realizado importaciones en los tres periodos anteriores a la entrada en vigor del Acuerdo con Estados Unidos.

Por otra parte, en el periodo 5 el número de personas jurídicas o naturales que importaron productos agrícolas y agroindustriales desde Estados Unidos fue de 1.034 de los cuales 304, equivalentes al 29,4% no habían realizado importaciones en ninguno de los otros 4 periodos de estudio.

La variabilidad en el número de importadores de productos agrícolas y agroindustriales se hace visible cuando se tiene en cuenta que por ejemplo sólo 730 personas naturales o jurídicas realizaron compras originarias de los Estados Unidos tanto en el periodo 4 como en periodo 5. Lo anterior permite afirmar que si bien entraron 304 empresas nuevas en el periodo 5, 321 empresas que equivalen al 30,5% de importadores de Colombia, se retiraron del mercado de Estados Unidos entre el periodo 4 y el periodo 5. Asimismo, la variabilidad también fue una característica presente en el caso de los exportadores que ascendieron 1007 en el periodo 5 de los cuales 292 fueron nuevos. Lo anterior permite afirmar que solo 715 exportadores participaron en el mercado en el periodo 4 y en el 5, lo que a su vez indica que 188 de estos actores, equivalentes al 20,8%, dejaron de intervenir en este mercado entre el periodo 4 y el periodo 5.

Cuadro 8

Personas jurídicas o naturales importadoras y exportadoras de productos agrícolas y agroindustriales entre Colombia y Estados Unidos, sin considerar muestras

	Exportaciones				Importaciones			
	Empresas	Crecimiento	Nuevas empresas	%	Empresas	Crecimiento	Nuevas empresas	%
Periodo 1	1504	-			1.021	-		
Periodo 2	1337	-11,1%			1.491	46,0%		
Periodo 3	921	-31,1%			898	-39,8%		
Periodo 4	903	-2,0%	204	22,6%	1.051	17,0%	372	35,4%
Periodo 5	1007	11,5%	292	29,0%	1.034	-1,6%	304	29,4%

Fuente: DIAN. Cálculos propios

Con respecto a los actores del comercio internacional de productos agropecuarios sin contar café, banano y flores, en los dos años posteriores a la entrada en vigor del Acuerdo 302 personas naturales o jurídicas que no habían exportado[16] a los Estados Unidos, entraron a participar en este mercado. Por su parte, en Colombia 380 empresas o personas naturales que no habían realizado

16 Por lo menos en los 3 años anteriores.

compras desde Estados Unidos comenzaron a realizar importaciones después del 15 de mayo de 2012.

Es importante mencionar que la variabilidad de los actores es también característica de quienes participan en el intercambio de productos agropecuarios sin contar café, banano y flores (ver cuadro 9). En efecto, en el periodo comprendido entre el 15 de mayo de 2012 y el 14 de mayo de 2013, 412 personas jurídicas o naturales realizaron compras de productos agropecuarios (sin café, banano y flores) originarios de los Estados Unidos de los cuales 179 no habían realizado compras de dicho país en el periodo comprendido entre el 15 de mayo de 2009 y el 14 de mayo de 2012. Con la información disponible, puede afirmarse que solo 233 de estas empresas realizaron compras de estos productos originarios del mercado estadounidense durante los periodos 1, 2 ó 3 y el periodo 4, lo que indica que 118 importadores colombianos equivalentes al 28,6%, al menos aparentemente, se retiraron de este mercado.

Por su parte, en el periodo 5, los exportadores de productos agrícolas sin contar café, banano y flores, ascendieron a 317 de los cuales solo 193 fueron nuevos, lo que indica que solamente 124 realizaron ventas de productos originarios colombianos a los Estados Unidos en este periodo y en por lo menos uno de los periodos anteriores de estudio. Ello, a su vez, permite afirmar que 106 personas naturales o jurídicas equivalentes al 46,1% dejaron de vender sus productos al mercado de los Estados Unidos entre el periodo 4 y el periodo 5.

Cuadro 9

Personas jurídicas o naturales importadoras y exportadoras de productos agrícolas sin café, banano y flores

	Exportaciones				Importaciones			
	Empresas	Crecimiento	Nuevas empresas	%	Empresas	Crecimiento	Nuevas empresas	%
Periodo 1	278	-			441	-		
Periodo 2	259	-6,8%			610	38,3%		
Periodo 3	232	-10,4%			351	-42,5%		
Periodo 4	230	-0,9%	113	49,1%	412	17,4%	179	43,4%
Periodo 5	317	37,8%	193	60,9%	489	18,7%	201	41,1%

Fuente: DIAN. Cálculos propios

Alguien podría afirmar que no se está hablando de un número significativo de actores del comercio, sin embargo en números relativos estas variaciones resultan significativas.

Otros hechos relevantes de los actores

Es importante destacar el hecho de que los nuevos importadores tanto de productos agropecuarios y agroindustriales como de agropecuarios sin café, banano y flores al mercado colombiano tanto en el primero como en el segundo año de vigencia del tratado (372 y 304 para productos agropecuarios y agroindustriales y 179 y 201 para productos agropecuarios sin café, banano y flores, respectivamente), excedieron a los nuevos exportadores de dichos productos al mercado de los Estados Unidos (204 y 292 para productos agropecuarios y agroindustriales y 113 y 193 para productos agropecuarios sin café, banano y flores, respectivamente), lo que confirma una tendencia que ya se había identificado en la evolución de los primeros tres trimestre de vigencia del Tratado y es una actitud más decidida por parte de los importadores colombianos que la mostrada por los exportadores colombianos.

Asimismo, debe señalarse que buena parte de los nuevos exportadores tanto de productos agropecuarios y agroindustriales como de productos agropecuarios sin café banano y flores, lo fueron de muestras. En el caso de las exportaciones de productos agropecuarios sin café banano y flores 80 de los 113 exportadores nuevos en el periodo 4 y 147 de los 193 exportadores nuevos en el periodo 5, es decir cerca del 71% y 76%, respectivamente realizaron envíos inferiores a US$ 1.000. Por el contrario, la proporción de los nuevos importadores que entraron al país que introdujo despachos de este tipo de productos inferiores a US$ 1.000 resultó muy inferior, como quiera que solo alcanzó el 15,6% para el periodo 4 y el 23,9% para el periodo 5 (cuadros 10 y 11).

De esta forma puede afirmarse que al menos a juzgar por el número de personas naturales y jurídicas que intervinieron en los flujos de comercio del sector agropecuario y agroindustrial y del sector agropecuario sin tener en cuenta flores, café y banano el Acuerdo no mostró un balance favorable para el sector durante sus primeros dos años de vigencia.

Cuadro 10

Personas jurídicas importadoras y exportadoras de productos agrícolas sin café, banano y flores, sin considerar muestras

	Exportaciones				Importaciones			
	Empresas	Crecimiento	Nuevas empresas	%	Empresas	Crecimiento	Nuevas empresas	%
Periodo 1	230	-			404	-		
Periodo 2	194	-15,7%			566	40,1%		
Periodo 3	176	-9,3%			310	-45,2%		
Periodo 4	163	-7,4%	33	20,2%	374	20,6%	151	40,4%
Periodo 5	183	12,3%	46	25,1%	435	16,3%	153	35,2%

Fuente: DIAN. Cálculos propios

Cuadro 11

Empresas importadoras y exportadoras que realizaron envíos inferiores a US$ 1.000

	Exportadoras		Importadoras	
	Periodo 4	Periodo 5	Periodo 4	Periodo 5
Con muestras	113	193	179	201
Sin muestras	33	46	151	153
Solo muestras	80	147	28	48
% solo muestras	70,8	76,1	15,6	23,9

Fuente: DIAN. Cálculos propios

Los nuevos productos en el comercio recíproco

Adicionalmente se considera conveniente indagar tanto el número de sub-partidas que fueron importadas y exportadas como el valor de sus flujos comerciales en los dos periodos posteriores a la entrada en vigor de Acuerdo, sin considerar muestras[17], y que no formaron parte de dichos flujos comerciales en los 3 años anteriores a la entrada en vigencia del Acuerdo.

17 Envíos inferiores a US$ 1000,00

En materia de exportaciones, como se observa en el cuadro 4.10, el número de sub-partidas nuevas de productos agroindustriales y agropecuarios ascendió, a 38 en el primer año de entrada en vigor del acuerdo y a 24 en el segundo, cifras que, respectivamente, representan el 16,2% y el 10,4% del total de sub-partidas exportadas.

En lo que atañe a las importaciones, las nuevas sub-partidas alcanzaron la cifra de 50 en el primer año de entrada en vigor del Acuerdo y 31 en el segundo, las cuales representaron respectivamente el 11,3% y el 6.8% del total de sub-partidas de importación (ver cuadro 12). Si bien la diferencia entre el número de sub-partidas exportadas e importadas de productos agroindustriales y agropecuarios nuevos de Colombia y Estados Unidos no es muy elevada, cuando se analiza el valor FOB de las ventas de productos nuevos de Colombia a Estados Unidos y el de las ventas de este último país a Colombia, sí es posible identificar fuertes desequilibrios. En efecto, como se ve en el cuadro 13 mientras que las primeras alcanzaron solo una suma de US$ 0.81 millones que representaron el 0.04% del valor FOB de las exportaciones de los productos en referencia durante el periodo 4, las segundas que alcanzaron US$ 31.33 millones representaron el 2.56% del valor FOB de las compras externas. Para el periodo 5 la situación no es diferente: mientras que el valor de las nuevas sub-partidas exportadas alcanzó US$ 2.33 millones, el valor de los nuevos productos importados alcanzó US$ 43,61, representando el 0,10% y el 2,42% del total de exportaciones e importaciones, sin considerar muestras, respectivamente. En estas circunstancias queda claro que durante los dos primeros años del Acuerdo los Estados Unidos aprovecharon en una proporción considerablemente mayor el mercado colombiano en comparación con el aprovechamiento del mercado estadounidense realizado por parte de Colombia.

Cuadro 12

Subpartidas agrícolas y agroindustriales importadas y exportadas, sin considerar muestras

	Exportaciones				Importaciones			
	Sub-partidas	Crecimiento	Nuevas subpartidas	%	Sub-Partidas	Crecimiento	Nuevas subpartidas	%
Periodo 1	239	-			361	-		
Periodo 2	223	-6,7%			374	3,6%		
Periodo 3	226	1,3%			462	23,5%		
Periodo 4	235	4,0%	38	16,2%	444	-3,9%	50	11,3%
Periodo 5	231	-1,7%	24	10,4%	455	2,5%	31	6,8%

Fuente: DIAN. Cálculos propio

Cuadro 13

Valor FOB (millones de USD) de sub-partidas agrícolas y agroindustriales, importadas y exportadas, sin considerar muestras (millones de USD)

	Exportaciones				Importaciones			
	Sub-Partidas	Crecimiento	Nuevas subpartidas	%	Sub-Partidas	Crecimiento	Nuevas subpartidas	%
Periodo 1	2.063	-			725	-		
Periodo 2	2.567	24,42%			852	17,44%		
Periodo 3	2.436	-5,12%			662	-22,25%		
Periodo 4	2.312	-5,08%	0,81	0,04%	1.223	84,68%	31,33	2,56%
Periodo 5	2.408	4,16%	2,33	0,10%	1.799	47,08%	43,61	2,42%

Fuente: DIAN. Cálculos propios

Esta tendencia se debió fundamentalmente al comportamiento de los flujos comerciales de los nuevos productos agropecuarios. En efecto el número de sub-partidas exportadas nuevas en el periodo 4 que ascendieron a 15 y cuyo valor FOB ascendió solo de US$0,25 millones fueron considerablemente superadas, particularmente en valor por las importaciones nuevas que alcanzaron la cifra de 30 sub-partidas, pero cuyo valor ascendió a US$ 30,23 millones. Aunque en el periodo 5 el número de sub-partidas nuevas importadas y exportadas es muy similar, 15 y 14 respectivamente, el valor de las importaciones superó en US$ 38,16 millones el de las exportaciones. De esta forma el valor promedio de las

importaciones por sub-partida arancelaria de este tipo de productos que fue de US$ 1,01 millones en el periodo 4 y de US$ 2,59 millones en el periodo 5, excedió sensiblemente al de las exportaciones que solo alcanzó los US$16,6 mil y losUS$54,3 mil respectivamente (cuadros 14 y 15).

Vale la pena recalcar que el comportamiento de los flujos de comercio no se compagina con los famosos anuncios de que a Colombia se le abriría el mercado más grande del mundo. Como señalaron los autores de los estudios antes citados el problema no se encontraba en los aranceles de los Estados Unidos, y menos aun existiendo el ATPDEA, sino en la falta de diversificación de la oferta exportable colombiana.

Cuadro 14

Sub-partidas agrícolas importadas y exportadas, sin considerar muestras

	Exportaciones				Importaciones			
	Sub-partidas	Crecimiento	Nuevas subpartidas	%	Sub-partidas	Crecimiento	Nuevas subpartidas	%
Periodo 1	93	-		-	123	-		-
Periodo 2	84	-9,7%		0,0%	130	5,7%		0,0%
Periodo 3	98	16,7%		0,0%	162	24,6%		0,0%
Periodo 4	95	-3,1%	15	15,8%	162	0,0%	30	18,5%
Periodo 5	97	2,1%	14	14,4%	165	1,9%	15	9,1%

Fuente: DIAN. Cálculos propios

Cuadro 15

Valor FOB (millones de USD) de sub-partidas agrícolas importadas y exportadas, sin considerar muestras

	Exportaciones				Importaciones			
	Sub-partidas	Crecimiento	Nuevas subpartidas	%	Sub-partidas	Crecimiento	Nuevas subpartidas	%
Periodo 1	1.773	-	-	0	382	-	-	0
Periodo 2	2.305	30,00%	-	0	420	9,95%	-	0
Periodo 3	2.139	-7,19%	-	0	350	-16,74%	-	0
Periodo 4	2.009	-6,08%	0,25	0,01%	460	31,58%	30,23	6,57%
Periodo 5	2.126	5,84%	0,76	0,04%	1.059	130,16%	38,92	3,68%

Fuente: DIAN. Cálculos propios

5. Estimación de indicadores de seguimiento de la economía campesina

Siguiendo la metodología descrita anteriormente, está sección se divide en dos partes. En la primera se analiza el comportamiento conjunto de los riesgos de amenaza para los productos del anexo 1 durante los dos primeros años de vigencia del TLC, frente a los tres años anteriores a su entrada en vigor y en la segunda sección la evolución de los mismos ocurrida en el segundo año de vigencia en comparación con el primero.

Indicadores de seguimiento durante los dos primeros años de vigencia del Acuerdo en comparación con los tres años anteriores a la entrada en vigor del mismo (promedio mayo 15 2012- mayo14 2013, mayo 15 2013-mayo 14 2014) VS. (promedio mayo 15 2011- mayo 14 2012, mayo 15 2010-mayo 14 2011, mayo 15 2009- mayo 14 2010

Carne de cerdo

En términos generales puede afirmarse que durante los dos primeros años de vigencia del Acuerdo los productores de carne de cerdo y los países exportadores de este tipo de productos distintos de los Estados Unidos se vieron afectados. En efecto, el valor CIF de las importaciones totales de las sub-partidas arancelarias de este tipo de carne se incrementó en un 182%, al pasar de US$ 44,omillones en promedio en los tres años anteriores a la entrada en vigor del Acuerdo a US$ 124,3 millones en promedio en los dos años de vigencia del Acuerdo.

Por su parte el valor CIF de las importaciones de estos productos originarios de Estados Unidos se elevó durante los dos años de vigencia del Acuerdo en 269%, al pasar de US$ 20,6 millones a US$ 75,8 millones. En estas circunstancias, puede afirmarse, de una parte, que el comportamiento de las importaciones de carne de cerdo en promedio en los dos años posteriores a la entrada en vigor del Acuerdo estuvo altamente influenciado por el crecimiento de las compras colombianas de productos originarios de Estados Unidos, las cuales explicaron el 68,7% del incremento total y de otra, que la participación de este último país en el mercado colombiano se elevó en 14,4 puntos porcentuales en los dos años de vigencia del TLC al pasar de 46,7% en los tres años anteriores a la entrada en vigor del Acuerdo con Estados Unidos a 61,1% en los dos años de vigencia del Tratado (Anexo 3).

El impacto sobre los productores nacionales pudo presentarse principalmente por las compras de los productos incluidos en la sub-partida de carnes de la especie porcina congeladas distintas de canales, medias canales y de piernas y paletas, cuyas importaciones totales promedio aumentaron en un 269% al pasar de 11,0 millones de kilos en promedio en los periodos 1, 2 y 3 a 41,0 millones de kilos en promedio en los periodos 4 y 5.

Conviene señalar también que en las importaciones correspondientes a la sub-partida que explicó el crecimiento de las importaciones totales de cerdo

(02.03.29.00,00), la participación de los Estados Unidos en el total de las toneladas importadas se elevó en 18,4 puntos porcentuales al pasar del 43,6% al 62,0%.

Al analizar el indicador para aquellas sub-partidas que registraron un volumen importante de importaciones, se encuentra entonces que la señal del sistema de alerta sería roja, pues en promedio, aumentó tanto el nivel total de importaciones como la participación de los productos originarios de Estados Unidos en el mercado importador colombiano (Anexo 4).

Indicador 1. Importaciones productos de economía campesina

Sub-partida	Descripción	Semáforo	Puntaje escenario 1	Puntaje escenario 2
0203-29-00-00	Carne de animales de la especie porcina, congelada, las demás	Rojo	2	8

Indicador 3. Precios

El aumento de las importaciones de la sub-partida 02.03.29.00.00 originaria de los Estados Unidos tuvo lugar a pesar del pequeño incremento que registraron los precios promedio de importación de Estados Unidos incluyendo arancel, los cuales se elevaron en 7,4% al pasar de US$ 3,01/kilo en promedio en los periodos 1, 2 y 3 a US$ 3,24/kilo en promedio en los periodos 4 y 5 y a pesar de que el precio estadounidense fue superior al de sus principales competidores: Chile (US$ 2,98/kilo) y Canadá (US$ 2,86/kilo) en promedio en los periodos 4 y 5. De esta forma, la reducción del arancel para la carne de cerdo en la sub-partida recién referida (4 puntos porcentuales en el primer año y 4 puntos porcentuales adicionales en el segundo)[18] no incidió probablemente en el comportamiento de los precios. Esto indica bien que se exportaron productos de mejor calidad o bien que el margen de la reducción arancelaria fue integralmente absorbido por los productores estadounidenses o negociado por ellos con los importadores colombianos (Anexo 7). Por lo tanto la señal del sistema de alerta para los precios es verde.

18 La desgravación acordada para estos productos fue lineal en cinco años. Considerando que arancel actual para esta sub-partida es 20% la desgravación debe ser de 4% por año.

Sub-partida	Descripción	Semáforo	Puntaje escenario 1	Puntaje escenario 2
0203-29-00-00	Carne de animales de la especie porcina, congelada, las demás	Verde	0	0

Indicador 4. Cronograma de desgravación

En las sub-partidas de la carne de cerdo se incumplieron los cronogramas de desgravación acordados en uno de los tres periodos de análisis, en la medida en que el arancel que se cobró en promedio a las importaciones provenientes de Estados Unidos para la sub-partida (0203.29.00.00) en 2012 fue 16%, inferior al arancel que debía ser cobrado (20%). Dado que el cronograma de desgravación se incumplió en uno de los tres años de análisis, la señal del sistema de alerta para el indicador de cumplimiento de los cronogramas de desgravación es amarilla.

Sub-partida	Descripción	Semáforo	Puntaje escenario 1	Puntaje escenario 2
0203-29-00-00	Carne de animales de la especie porcina, congelada, las demás	Amarillo	1	2

Finalmente, es necesario comentar que para las importaciones de carne de cerdo no se incluyó ningún producto agroindustrial que la usara como insumo, así como tampoco se establecieron contingentes ni Cláusula de Salvaguardia Agropecuaria en el marco del Acuerdo con Estados Unidos.

Teniendo en cuenta los indicadores mencionados anteriormente, el índice para el escenario 1 para la carne de cerdo es 1 y para el escenario 2 es 3,3. En estas circunstancias, este producto se ubicó en el puesto 5 dentro del *ranking* de amenaza a los productos de economía campesina en el escenario 1, y en el puesto 7 en el escenario 2.

*Carne de cerdo**
Comportamiento frente al TLC con EEUU
(Período 2010-11-12 vs 2013-14)

- **Las importaciones totales promedio aumentaron en un 269% al pasar de 11,0 millones de kilos en promedio en los periodos 1, 2 y 3 a 41,0 millones de kilos en promedio en los periodos 4 y 5.**
- **La participación de los Estados Unidos en el total de las toneladas importadas se elevó en 18,4 puntos porcentuales al pasar del 43,6% al 62,0%.**

- **Los precios de importación de Estados Unidos incluyendo arancel se elevaron en 7,4% al pasar de US$ 3,01/kilo en promedio en los periodos 1, 2 y 3 a US$ 3,24/kilo en promedio en los periodos 4 y 5.**
- **El precio estadounidense fue superior al de sus principales competidores Chile y Canadá.**
- **El cronograma de desgravación se incumplió en el año 2012, pero se cumplió en los años siguientes (2013 y 2014).**
- **Este producto se ubicó en el puesto 5 dentro del "ranking" de amenaza a los productos de economía campesina en el escenario 1, y en el puesto 7 en el escenario 2.**

** Carnes de la especie porcina congeladas distintas de canales, medias canales y de piernas y paletas*

Carne de pollo

Es factible que los productores de carne de pollo se vieran afectados durante los primeros dos años de vigencia del tratado cuando el valor CIF de las importaciones registró un crecimiento muy significativo al pasar de US$ 0,08 millones en promedio en los periodos 1, 2 y 3 a US$ 25 millones en promedio en los periodos 4 y 5. Los Estados Unidos tuvieron una participación del 99,9% en promedio en los periodos 4 y 5 (Anexo 3).

En términos de cantidad, las compras colombianas se concentraron en trozos y despojos de gallos y gallinas congelados que en los dos primeros años de vigencia del Acuerdo alcanzaron, en promedio, 22,3 millones de kilos frente a los 0,05 millones de kilos que registraron las importaciones de carnes y despojos de gallos o gallinas sin trocear congelados en los tres años anteriores a la entrada en vigencia del acuerdo (Anexo 4). Considerando que la participación de las importaciones de trozos y despojos de gallos y gallinas congelados provenientes de Estados Unidos pasaron del 0% en los tres años anteriores a la entrada en vigor del TLC al 99,9% en los dos años de vigencia, en promedio, se deduce que el sistema de alerta para el primer indicador (el comportamiento de las importaciones totales de los productos de economía campesina y la participación de los Estados Unidos en las compras externas de estos productos) debe mostrar una señal roja.

INDICADOR 1. Importaciones productos de economía campesina

Sub-partida	Descripción	Semáforo	Puntaje escenario 1	Puntaje escenario 2
0207-14-00-00	Carne y despojos comestibles de gallo o gallina, trozos y despojos, congelados	Rojo	2	8

Indicador 3. Precios

Si se evalúa el comportamiento de los precios CIF de importación incluyendo arancel se observa que para los cuartos traseros de pollo congelados se presentó una disminución muy significativa (77,7%) del mismo al haber ingresado al país a US$ 1,12 por kilo en promedio en los periodos 4 y 5 frente al precio de US$ 5,04 por kilo al cual se realizaron en promedio las importaciones realizadas en los periodos 1, 2 y 3. Esta variación pudo introducir algún desorden en el mercado interno. En estas circunstancias la señal para el indicador de precios es roja.

Sub-partida	Descripción	Semáforo	Puntaje escenario 1	Puntaje escenario 2
0207-14-00-00	Carne y despojos comestibles de gallo o gallina, trozos y despojos, congelados	Rojo	2	8

Indicador 4. Cronograma de desgravación

En la medida en que el arancel pagado por las importaciones de la sub-partida 0207.14.00.00 fue cero en 2012, en 2013 y en 2014 el semáforo para este indicador será verde, pues se cumplió con el cronograma de desgravación.

Sub-partida	Descripción	Semáforo	Puntaje escenario 1	Puntaje escenario 2
0207-14-00-00	Carne y despojos comestibles de gallo o gallina, trozos y despojos, congelados	Verde	0	0

Indicador 5. Contingentes

Para los cuartos traseros de pollo congelados Colombia otorgó un contingente de 27.040 toneladas para el primer año de vigencia del acuerdo con una tasa anual de crecimiento del 4%, las cuales pueden entonces ingresar al mercado colombiano con 0% de arancel. En el primer año finalizado en diciembre de 2012 no se completó el cupo disponible. En 2013, si bien los registros de importación de la sub-partida 0207-14-00-00 indicarían que se superó el nivel del contingente, es importante

recordar que el mismo fue negociado únicamente para los cuartos traseros de pollo de la sub-partida 0207-14-00-00A.Por lo tanto, se supone que si bien en 2013 el nivel de importaciones superó el 50% del nivel del contingente negociado, éste no excedió el 99%. Por último, hasta el 23 de noviembre de 2014 solo se habían importado 5,5 toneladas de cuartos traseros de pollos, es decir el 18% de la cantidad negociada. En estas circunstancias en ninguno de los años de vigencia del tratado se hubiera copado la totalidad del contingente otorgado.

En este sentido, el indicador 5 (cumplimiento de contingentes) debe corresponder a una señal amarilla pues el nivel del contingente, como recién se anotó estuvo por encima del 50% de los niveles negociados en el 2013, sin exceder el 99% de los mismos[19].

Sub-partida	Descripción	Semáforo	Puntaje escenario 1	Puntaje escenario 2
0207-14-00-00	Carne y despojos comestibles de gallo o gallina, trozos y despojos, congelados	Amarillo	1	1.5

Indicador 6. Volúmenes salvaguardia

No fue necesario activar la Cláusula de Salvaguardia Agropecuaria en el marco del acuerdo con Estados Unidos y por lo tanto al indicador le corresponde una luz verde.

Sub-partida	Descripción	Semáforo	Puntaje escenario 1	Puntaje escenario 2
0207-14-00-00	Carne y despojos comestibles de gallo o gallina, trozos y despojos, congelados	Verde	0	0

19 Si bien en el Anexo 9. Contingentes de Productos de Economía Campesina el nivel de importaciones de "cuartos traseros de pollo" es un poco superior al nivel del contingente negociado-93,4 ton-, es importante recordar la cantidad reportada de importaciones corresponde a los registros de la sub-partida 0207-14-00-00 que incluye todo tipo de trozos y despojos comestibles de gallo o gallina y no únicamente la cantidad importada de "cuartos traseros de pollo" de la sub-partida arancelaria 0207-14-00-00A. En este sentido se piensa que la cantidad efectivamente importada de "cuartos traseros de pollo no fue superior a la del contingente negociado.

Finalmente, para las importaciones de carne de pollo no se incluyó ningún producto agroindustrial que la usara como insumo.

Teniendo en cuenta los indicadores mencionados anteriormente, el índice para el escenario 1 para la carne de pollo es 1,0 y para el escenario 2 es 3,5; ubicándose en el puesto 5 en ambos escenarios.

*Carne de pollo**
Comportamiento frente al TLC con EEUU
(Período 2010-11-12 vs 2013-14)

- **Las compras totales de este producto aumentaron al pasar de 0,05 millones de kilos en promedio en los periodos 1, 2 y 3 a 22,3 millones de kilos en promedio en los periodos 4 y 5.**
- **La participación de los Estados Unidos en el total de las toneladas importadas pasó del 0% al 99,9%.**
- **Se presentó una disminución muy significativa (77,7%) del precio incluyendo arancel al haber ingresado al país a US$ 1,12 por kilo en promedio en los periodos 4 y 5 frente al precio de US$ 5,04 por kilo al cual se realizaron en promedio las importaciones realizadas en los periodos 1, 2 y 3.**
- **El cronograma de desgravación se cumplió.**
- **En el año 2013 el nivel del contingente estuvo por encima del 50% sin exceder el 99%. Los otros años el nivel del contingente no alcanzó el 50% y en este sentido no se ha hecho necesario aplicar la cláusula de salvaguardia agropecuaria.**
- **La carne de pollo se ubicó en el puesto 5 en el ranking en los dos escenarios.**

* *Carne y despojos comestibles de gallo o gallina, trozos y despojos, congelados*

Leche

Indicador 1. Importaciones productos de economía campesina

Aun cuando el análisis de este producto no estaba inicialmente considerado se creyó pertinente incluirlo en razón de las distintas protestas campesinas ocurridas en 2013. Debido a que las importaciones de leche fresca son muy pequeñas (Anexo 3) el análisis se centrará en leche en polvo.

Puede afirmarse que el valor CIF de las importaciones totales de leche se incrementó en un 23,8% al pasar de US$ 28,7 millones en promedio en los tres años anteriores a la entrada en vigor del TLC a US$ 35,5 millones en promedio en los dos años de vigencia del Tratado. Asimismo, el valor CIF de las compras externas de productos originarios de los Estados Unidos registraron en el periodo bajo análisis un crecimiento muy significativo al pasar de US$ 0,4 millones en

promedio en los periodos 1, 2 y 3 a US$ 11,9 millones en promedio en los periodos 4 y 5. En estas circunstancias, la participación de este último país en las importaciones totales del producto en referencia se incrementó del 1,5% al 33,6%.

En términos de cantidad puede afirmarse que las importaciones de productos originarios de los Estados Unidos se concentraron en las sub-partidas arancelarias 0402.10.90.00(leche, nata (crema) con adición de azúcar u otro edulcolorante, en polvo, gránulos y demás formas sólidas con un contenido de materias grasas inferior al 1.5%) y 0402.21.19.00 (demás leches y natas (crema) concentradas, en polvo, gránulos y demás formas sólidas, sin adición de azúcar ni otro edulcorante, con un contenido de materias grasas superior o igual al 26% en peso sobre producto seco). De la primera ingresaron al país 3,7 millones de kilos en promedio en los periodos 4 y 5, registrando un crecimiento importante con respecto a los 1,1 millones de kilos importados en promedio en los periodos 1, 2 y 3, de los cuales 3,0 millones de kilos en promedio en los periodos 4 y 5 fueron de origen estadounidense, país que absorbió en promedio el 80,7% del mercado importador del país. En cuanto a la segunda, no obstante que las compras externas disminuyeron al pasar de 5,6 millones kilos en promedio en los periodos 1, 2 y 3 a 4,6 millones de kilos en promedio en los periodos 4 y 5, los Estados Unidos capturó el 9,5% del mercado importador colombiano. En estas circunstancias a la primera subpartida a 10 dígitos le corresponderá una señal roja y a la segunda una señal amarilla.

Sub-partida	Descripción	Semáforo	Puntaje escenario 1	Puntaje escenario 2
0402-10-90-00	Leche y nata (crema) concentradas o con adición de azúcar u otro edulcorante, en polvo, gránulos demás formas sólidas, con un contenido de materias grasas inferior o igual al 1.5% en peso.	Rojo	2	8
0402-21-19-00	Las demás leche y nata (crema) concentradas, en polvo, gránulos demás formas sólidas, sin adición de azúcar ni otro edulcorante, con un contenido de materias grasas superior o igual al 26% en peso, sobre producto seco.	Amarillo	1	4

Indicador 3. Precios

Si bien, en promedio para los periodos 4 y 5 los precios CIF incluyendo el arancel de estos dos productos fueron superiores a los registrados en promedio para los periodos 1, 2 y 3, los precios de los productos provenientes de Estados Unidos

estuvieron siempre por debajo del precio CIF incluyendo el arancel promedio y de los precios de sus principales competidores, a saber Bolivia y la República Checa para la sub-partida 0402.10.90.00 y Bolivia y España para la sub-partida 0402.21.19.00.

Es posible que el contingente negociado con Estados Unidos, que permitía importar durante el primer año del Acuerdo hasta 5000 toneladas de leche en polvo con una tasa anual de crecimiento del 10%, hubiera hecho que este país vendiera a Colombia productos de las dos sub-partidas recién mencionadas en los dos primeros años de vigencia del acuerdo en promedio a unos precios CIF incluyendo arancel de US$3,55 por kilo y US$ 4,06/kilo, cifras que implican un precio 2,2% y 7,6% inferior al precio promedio CIF de importación para el mismo periodo, respectivamente. En este sentido al indicador de precios le corresponde en el semáforo la luz roja.

Sub-partida	Descripción	Semáforo	Puntaje escenario 1	Puntaje escenario 2
0402-10-90-00	Leche y nata (crema) concentradas o con adición de azúcar u otro edulcorante, en polvo, gránulos demás formas sólidas, con un contenido de materias grasas inferior o igual al 1.5% en peso.	Rojo	2	8
0402-21-19-00	Las demás leche y nata (crema) concentradas, en polvo, gránulos demás formas sólidas, sin adición de azúcar ni otro edulcorante, con un contenido de materias grasas superior o igual al 26% en peso, sobre producto seco.	Rojo	2	8

Indicador 4. Cronograma de Desgravación

En la medida en que el arancel pagado por las importaciones de las sub-partidas 04.02.10.90.00 y 04.02.21.19.00 fue cero en 2012, 2013 y 2014, el semáforo para este indicador es verde, pues se cumplió con los cronogramas de desgravación.

Sub-partida	Descripción	Semáforo	Puntaje escenario 1	Puntaje escenario 2
0402-10-90-00	Leche y nata (crema) concentradas o con adición de azúcar u otro edulcorante, en polvo, gránulos demás formas sólidas, con un contenido de materias grasas inferior o igual al 1.5% en peso.	Verde	0	0

0402-21-19-00	Las demás leche y nata (crema) concentradas, en polvo, gránulos demás formas sólidas, sin adición de azúcar ni otro edulcorante, con un contenido de materias grasas superior o igual al 26% en peso, sobre producto seco.	**Verde**	0	0

Indicador 5. Contingentes

El grado de utilización de los contingentes o cupos de importación a cero fue superior al 50% en los tres periodos de análisis. De hecho, durante el periodo comprendido entre mayo y diciembre del 2012, en cuyo transcurso se importaron 2.812 toneladas de un cupo negociado con los Estados Unidos de 5500 toneladas, se usó el 51% del contingente. Asimismo, las importaciones en el año calendario 2013 que ingresaron a Colombia originarias de ese país ascendieron a 3.855 toneladas de un cupo negociado de 6.050 toneladas, lo que indica un grado de utilización del 65%. Finalmente, entre enero y noviembre de 2014 ingresaron a Colombia 6.324 toneladas de un cupo negociados de 6.665 toneladas, es decir una utilización del contingente del 95% (Anexo 9). Por lo tanto el semáforo relacionado con el indicador de cumplimiento de contingentes es amarillo.

Sub-partida	Descripción	Semáforo	Puntaje escenario 1	Puntaje escenario 2
0402-10-90-00	Leche y nata (crema) concentradas o con adición de azúcar u otro edulcorante, en polvo, gránulos demás formas sólidas, con un contenido de materias grasas inferior o igual al 1.5% en peso.	**Amarillo**	1	1,5
0402-21-19-00	Las demás leche y nata (crema) concentradas, en polvo, gránulos demás formas sólidas, sin adición de azúcar ni otro edulcorante, con un contenido de materias grasas superior o igual al 26% en peso, sobre producto seco.			

Finalmente, para las importaciones de leche no se incluyó ningún producto agroindustrial que la usara como insumo, ni se estableció Cláusula de Salvaguardia Agropecuaria en el marco de la negociación del acuerdo con Estados Unidos.

Teniendo en cuenta los indicadores mencionados anteriormente, el índice para el escenario 1 para la leche es 1,2 con lo que se ubica en el puesto 4 y 4,2 en el escenario 2 con los que se ubica también en el 4 lugar.

Leche
Comportamiento frente al TLC con EEUU
(Período 2010-11-12 vs 2013-14)

- **Debido a que las importaciones de leche fresca son muy pequeñas el análisis se centra en la leche en polvo.**
- **Las importaciones de la subpartida 0402.10.90.00* aumentaron al alcanzar 3,7 millones de kilos en promedio en los periodos 4 y 5 frente a los 1,1 millones de kilos importados en promedio en los periodos 1, 2 y 3 mientras que las importaciones de la subpartida 0402.21.19.00** disminuyeron.**
- **Los precios de los productos provenientes de EEUU en promedio en los periodos 4 y 5 son menores a los precios promedio de compra en los periodos 1, 2 y 3.**
- **El cronograma de desgravación se cumplió.**
- **Los niveles de utilización del contingente fueron del 51%, 65% y 95% para los años 2012, 2013 y 2014, respectivamente.**
- **La leche en polvo se ubicó en el puesto 4 en el ranking en los dos escenarios.**

** Leche, nata(crema) con adición de azúcar u otro edulcolorante, en polvo, gránulos y demás formas sólidas con un contenido de materias grasas inferior al 1.5%.*
*** Las demás leches y natas (crema) concentradas, en polvo, gránulos y demás formas sólidas, sin adición de azúcar ni otro edulcorante, con un contenido de materias grasas superior o igual al 26% en peso, sobre producto seco.*

Lactosueros

La negociación de los lactosueros en el marco del Acuerdo con los Estados Unidos resultó muy polémica. Los productores de leche colombianos se oponían a dar un tratamiento libre de arancel a estos productos por la facilidad de utilizarlos para la fabricación de leche en polvo, burlando una norma técnica expresa que impide esta práctica. A pesar de este riesgo, en las etapas finales de la negociación Colombia, accedió a incluir estos productos en la lista de desgravación inmediata.

El valor CIF de las importaciones de lactosueros se incrementó de manera significativa (115%) al pasar de US$ 5,7 millones en promedio en los periodos 1, 2 y 3 a US$12,3 millones en promedio en los periodos 4 y 5. Los Estados Unidos empezaron a jugar un papel más importante en el mercado colombiano de estos productos tras la entrada en vigor del Acuerdo, como quiera que el valor CIF de las importaciones originarias de este país alcanzó más de US$1,6 millones capturando el 13,5% del mercado de las compras externas de Colombia en promedio en los periodos 4 y 5 (Anexo 3).

Las importaciones de estos productos se concentraron en los que se clasifican en la sub-partida arancelaria 0404.10.90.00 que corresponde a los demás lactosueros aunque estén modificados, incluso concentrados o con adición de azúcar u otro edulcorante, no expresados ni comprendidos en otra partida, las cuales se incrementaron en 111,5% al pasar de 2,6 millones de kilos en promedio en los periodos 1, 2 y 3 a 5,5 millones de kilos en promedio en los periodos 4 y 5. Asimismo, la participación de Estados Unidos en el mercado de este producto tuvo un incremento importante al pasar de 0,7% en el promedio de los periodos 1, 2 y 3 al 20,1% en promedio en los periodos 4 y 5. Con esto, para esta sub-partida el indicador de importaciones de productos de economía campesina en el sistema de alerta tendría una señal roja. La misma situación ocurre con las importaciones de lactosuero aunque esté modificado, incluso concentrado o con adición de azúcar u otro edulcorante, parcial o totalmente desmineralizado, no expresado ni comprendido en otra partida (sub-partida 0404.10.10.00) para la cual tanto las importaciones totales que pasaron de 2,4 millones de kilos a 2,7 millones de kilos como las provenientes de Estados Unidos que pasaron de 0 a 0,1 millones de kilos, aumentaron.

Indicador 1. Importaciones productos de economía campesina

Sub-partida	Descripción	Semáforo	Puntaje escenario 1	Puntaje escenario 2
0404-10-10-00	Lactosuero aunque esté modificado, incluso concentrado o con adición de azúcar u otro edulcorante, parcial o totalmente desmineralizado, no expresados ni comprendidos en otra partida.	Rojo	2	8
0404-10-90-00	Los demás lactosueros aunque estén modificados, incluso concentrados o con adición de azúcar u otro edulcorante, no expresados ni comprendidos en otra partida.	Rojo	2	8

Indicador 3. Precios

El precio CIF de importación por kilo de los productos de la sub-partida 0404.10.90.00 incluyendo arancel de los Estados Unidos, en promedio en los periodos 4 y 5, que fue de US$ 1,33/kilo resultó inferior tanto al precio promedio

de todas las fuentes de importación para el mismo periodo (1,58/kilo) como al de sus principales competidores que alcanzó US$ 1,59/kilo y US$ 1,82/kilo en Chile y Republica Checa, respectivamente. Para la sub-partida 0404.10.10.00, el precio CIF de importación incluyendo el arancel promedio para los periodos 4 y 5 de Estados Unidos, que se ubicó en US$ 1,64/kilo, fue ligeramente inferior al precio promedio de importación para todas las fuentes que fue de US$ 1,69/kilo. Los Estados Unidos ingresaron al mercado probablemente al ofrecer precios más favorables en relación con sus competidores, razón por la cual se debe asignar una señal roja al indicador de precios para esta sub-partida (Anexo 7).

Sub-partida	Descripción	Semáforo	Puntaje escenario 1	Puntaje escenario 2
0404-10-10-00	Lactosuero aunque este modificado, incluso concentrado o con adición de azúcar u otro edulcorante, parcial o totalmente desmineralizado, no expresados ni comprendidos en otra partida.	Rojo	2	8
0404-10-90-00	Los demás lactosueros aunque estén modificado, incluso concentrados o con adición de azúcar u otro edulcorante, no expresados ni comprendidos en otra partida.	Rojo	2	8

Indicador 4. Cronograma de desgravación

Como se mencionó anteriormente a pesar de los riesgos identificados, Colombia accedió a incluir estos productos en la lista de desgravación inmediata. El Anexo 8 permite ver que los lactosueros pagaron tanto en 2012 como en 2013 y 2014 un arancel de 0%, por lo que puede afirmarse que para este producto se cumplió el cronograma de desgravación y por lo tanto la señal para este indicador es verde.

Sub-partida	Descripción	Semáforo	Puntaje escenario 1	Puntaje escenario 2
0404-10-90-00	Los demás lactosueros aunque estén modificado, incluso concentrados o con adición de azúcar u otro edulcorante, no expresados ni comprendidos en otra partida.	Verde	0	0

Al igual que en el caso de la carne de cerdo para los lactosueros no se incluyó ningún producto agroindustrial que lo usara como insumo, no se establecieron contingentes ni Cláusula de Salvaguardia Agropecuaria en el marco del acuerdo con Estados Unidos.

En estas circunstancias los lactosueros reciben un puntaje de 1,3 en el escenario 1 y de 5,3 en el escenario 2, ubicándose en el puesto 3 en el escenario 1 y en el segundo lugar en el escenario 2 en el "ranking" del riesgo de amenazas de productos de economía campesina.

Lactosueros
Comportamiento frente al TLC con EEUU
(Período 2010-11-12 vs 2013-14)

- **Las importaciones de las subpartidas 0404.10.10.00* y 0404.10.90.00** aumentaron al comparar las realizadas en promedio en los periodos 4 y 5 frente a las realizas en promedio en los periodos 1, 2 y 3.**
- **La participación de los Estados Unidos en las importaciones de estos productos también aumentó en los periodos en referencia.**
- **Los precios de importación de las subpartidas 0404.10.10.00* y 0404.10.90.00** proveniente de EEUU fueron menores a los de sus competidores.**
- **El cronograma de desgravación se cumplió.**
- **Este producto se ubicó en el puesto 3 en el escenario 1 y en el segundo lugar en el escenario 2 en el "ranking" del riesgo de amenazas de productos de economía campesina.**

** Lactosuero aunque este modificado, incluso concentrado o con adición de azúcar u otro edulcorante, parcial o totalmente desmineralizado, no expresados ni comprendidos en otra partida.*
*** Los demás lactosueros aunque estén modificado, incluso concentrados o con adición de azúcar u otro edulcorante, no expresados ni comprendidos en otra partida.*

Tomate

Indicador 1. Importaciones productos de economía campesina

El valor CIF de las importaciones de tomates en fresco fue muy bajo y presentó una reducción significativa del orden del 66,8% al pasar de US$ 0,18 millones en promedio en los periodos 1, 2 y 3 a US$ 0,06 millones en promedio en los periodos 4 y 5. Cabe señalar además que los Estados Unidos no participaron del mercado importador colombiano de este producto durante estos periodos, como quiera que todas las compras externas del país en el mercado

fueron originarias de Ecuador. Por lo anterior, el indicador 1 para este producto se clasifica como de riesgo bajo, al cual le corresponde una señal verde.

Sub-partida	Descripción	Semáforo	Puntaje escenario 1	Puntaje escenario 2
0702-00-00-00	Tomates frescos o refrigerados	Verde	0	0

Indicador 2. Importaciones productos agroindustriales que usa como insumos los productos de economía campesina

Es necesario comentar que el valor CIF de las importaciones que usan como insumo principal el tomate, registraron un incremento del 28,4 % al situarse en promedio en los periodos 4 y 5 en un monto cercano a los US$18 millones frente a los US$14 millones que habían alcanzado en promedio en los periodos 1, 2 y 3. Tanto en valor como en cantidad, estas importaciones estuvieron concentradas, en primer lugar, en aquellas que ingresan al país bajo la sub-partida arancelaria 2002.90.00.00 que corresponde a tomates distintos de los enteros o en trozos preparados o conservados excepto en vinagre o en ácido acético y, en segundo lugar, en las de salsa de tomate (sub-partida 2103.20.00.00). En efecto las primeras concentraron el 76,1% del valor CIF importado y el 83,4% de las toneladas importadas, mientras que las segundas representaron el 18,4% del valor CIF importado y el 12,4% de las toneladas importadas.

Debe anotarse que los Estados Unidos ganaron participación en el mercado en los productos de mayor crecimiento (sub-partida 2002.90.00.00) al pasar ésta de 5,4% en promedio en los periodos 1, 2 y 3 a 36,7% en promedio en los periodos 4 y 5 y de los que ingresaron por la sub-partida 2103.20.00.00 (salsa de tomate) que se incrementó del 39,5% en promedio en los periodos 1, 2 y 3 al 61,1% en promedio en los periodos 4 y 5, presentando sólo una ligera reducción en el mercado colombiano de tomates enteros o en trozos preparados o conservados excepto en vinagre o en ácido acético (2002100000) al disminuir del 55,7% en promedio en los periodos 1, 2 y 3 al 53% en promedio en los periodos 4 y 5.

En este sentido, para el indicador del comportamiento de las importaciones de productos agroindustriales que usan como insumos los productos de economía campesina en el sistema de alerta corresponde una luz roja, dado que

para la mayoría de las sub-partidas que usan como insumo el tomate, la participación de Estados Unidos en el mercado y las importaciones totales aumentaron.

Sub-partida	Descripción	Semáforo	Puntaje escenario 1	Puntaje escenario 2
0702-00-00-00	Tomates frescos o refrigerados	Rojo	2	6

Indicador 3. Precios

El precio CIF promedio de importación incluyendo arancel para todas las fuentes aumentó ligeramente al pasar de US$ 0,07/kilo en promedio en los periodos 1, 2 y 3 a US$0,08/kilo en promedio en los periodos 4 y 5. Al no presentarse importaciones desde Estados Unidos para este producto, el semáforo será verde.

Sub-partida	Descripción	Semáforo	Puntaje escenario 1	Puntaje escenario 2
0702-00-00-00	Tomates frescos o refrigerados	Verde	0	0

Indicador 4. Cronograma de desgravación

El tomate se encuentra en la lista de desgravación inmediata y por tanto sus importaciones no estaban sujetas a arancel desde la entrada en vigor del Acuerdo. En estas circunstancias le corresponde una luz verde.

Sub-partida	Descripción	Semáforo	Puntaje Escenario 1	Puntaje Escenario 2
0702-00-00-00	Tomates frescos o refrigerados	Verde	0	0

Por último, es de anotar que para este producto, en el marco de la negociación, no se incluyeron contingentes ni Cláusula de Salvaguardia Agropecuaria.

Con lo anterior, encontramos que el índice para el tomate es 0,5 en el escenario1 y 1,5 en el escenario 2, con lo que se ubica en el puesto número 11 en los dos escenarios.

Tomate
Comportamiento frente al TLC con EEUU
(Período 2010-11-12 vs 2013-14)

- **Las importaciones de tomates en fresco fueron muy bajas y presentaron una reducción significativa del orden del 66,8%.**
- **Los Estados Unidos no participaron del mercado colombiano de este producto.**
- **Las importaciones de productos que usan como insumo principal el tomate, registraron un incremento del 28,4 % al situarse en promedio en los periodos 4 y 5 en un monto cercano a los US$18 millones frente a los US$14 millones que habían alcanzado en promedio en los periodos 1, 2 y 3.**
- **Los Estados Unidos ganaron participación en el mercado de los productos que usan como insumo principal el tomate de mayor crecimiento.**
- **El tomate se ubica en el puesto número 11, en relación con los otros productos analizados en los dos escenarios.**

Cebolla

Indicador 1. Importaciones productos de economía campesina

El valor CIF de las importaciones totales de cebolla se redujo de manera significativa (25,0%) al comparar el valor promedio de las importaciones realizadas en los periodos 1, 2 y 3, que alcanzó US$ 21,4 millones, con el valor de las importaciones realizadas en promedio en los periodo 4 y 5 que solamente llegó a US$ 16,o millones (Anexo 3). En términos de cantidad la disminución fue de 24.956 toneladas al pasar de 108.767 toneladas en promedio en los periodos 1, 2 y 3 a solo 83.810 toneladas en promedio en los periodos 4 y 5. La participación de los Estados Unidos en el mercado colombiano de cebolla importada ha sido prácticamente nula, alcanzando apenas el 0,05% en los periodos 4 y 5 en promedio (Anexo 4). Así, la señal para el indicador de importaciones de cebolla es verde.

Sub-partida	Descripción	Semáforo	Puntaje escenario 1	Puntaje escenario 2
0703-10-00-00	Cebolla y chalotes	Verde	0	0

Indicador 2. Importaciones productos agroindustriales que usa como insumos los productos de economía campesina

Para complementar el análisis de este producto es necesario evaluar el comportamiento de las importaciones de los productos de la subpartida 2004.90.00.00 que incluye las demás hortalizas y mezclas de hortalizas preparadas o conservadas (excepto en vinagre o en ácido acético), congeladas, excepto los productos de la partida 20.06. Las importaciones de los productos de esta sub-partida aumentaron en un 35,0% al pasar de 161,3 toneladas en promedio en los periodos 1, 2 y 3 a 217,7 toneladas en promedio en los periodos 5 y 4. Asimismo la participación de los Estados Unidos en el mercado importador del país continuó consolidándose, al elevarse del 35,2% en el promedio de los periodos 1,2 y 3 al 94,5% en promedio en los periodos 4 y 5. En consecuencia, la señal del indicador de importaciones de productos agroindustriales que usan como insumos los productos de economía campesina debe ser roja.

Sub-partida	Descripción	Semáforo	Puntaje escenario 1	Puntaje escenario 2
0703-10-00-00	Cebolla y chalotes	Rojo	2	6

Indicador 3. Precio

El precio CIF de importación incluyendo arancel de los Estados Unidos, en promedio en los periodo 4 y 5, fue considerablemente más elevado que el de sus competidores, como quiera que alcanzó US$1133/ton frente al de Ecuador, que fue de US$ 112/ton. Por su parte, el Perú elevó su precio CIF de venta incluyendo arancel en un 9,1% % al pasar de US$213/ton en promedio en los periodos 1, 2 y 3 a US$ 232/ton en promedio en los periodos 4 y 5. Por lo tanto el semáforo para el indicador de precio de éste producto es verde.

Sub-partida	Descripción	Semáforo	Puntaje escenario 1	Puntaje escenario 2
0703-10-00-00	Cebolla y chalotes	Verde	0	0

Indicador 4. Cronograma de desgravación

Al hacer parte de la canasta de desgravación inmediata, el arancel para las cebollas debía ser cero. Como se puede constatar en el Anexo 8, en el año calendario en el que se registraron importaciones provenientes de Estados Unidos el cronograma se cumplió por lo que la señal para este indicador es verde.

Sub-partida	Descripción	Semáforo	Puntaje escenario 1	Puntaje escenario 2
0703-10-00-00	Cebolla y chalotes	Verde	0	0

Para las importaciones de cebolla no se establecieron contingentes ni Cláusula de Salvaguardia Agropecuaria en el marco del acuerdo con Estados Unidos.

En estas circunstancias, la cebolla recibiría un puntaje de 0,5 en el escenario 1 y de 1,5 en el escenario 2, con lo que se ubica en el puesto número 10 en el escenario 1 y en el puesto 11 en el escenario 2.

Cebolla
Comportamiento frente al TLC con EEUU
(Período 2010-11-12 vs 2013-14)

- **Las importaciones totales de cebolla disminuyeron al pasar de 108.767 toneladas en promedio en los periodos 1, 2 y 3 a solo 83.810 toneladas en promedio en los periodos 4 y 5.**
- **La participación de los Estados Unidos en el mercado colombiano de cebolla importada ha sido prácticamente nula.**
- **El precio CIF de importación incluyendo arancel de los Estados Unidos en el periodo 4 fue considerablemente más elevado que el de sus competidores.**
- **La participación de los Estados Unidos en el mercado importador de productos que usan la cebolla en sus insumos en Colombia continuó consolidándose, al elevarse del 35,2% en el promedio de los periodos 1,2 y 3 al 94,5% en promedio en los periodos 4 y 5.**
- **La cebolla se ubicó en el tercio de productos con menor riesgo de amenaza derivados del TLC con Estados Unidos en sus primeros 9 meses de vigencia, al encontrarse en la posición 10 en el escenario 1 y en la posición 11 en el escenario 2.**

Zanahoria

Indicador 1. Importaciones productos de economía campesina

Las importaciones totales de este producto aumentaron al pasar de 65 toneladas en promedio en los periodos 1, 2 3 a 105 toneladas en promedio en los periodos 4 y 5. Sin embargo la participación de las compras de este producto provenientes de Estados Unidos disminuyó al pasar de representar el 100% en promedio en los periodos 1, 2 y 3 a alcanzar el 88,1% en promedio en los periodos 4 y 5. (Anexo 4). Por lo tanto, el indicador 1 de importaciones de productos de economía campesina, tendrá una señal verde.

Sub-partida	Descripción	Semáforo	Puntaje escenario 1	Puntaje escenario 2
0706-10-00-00	Zanahorias y nabos	Verde	0	0

Indicador 2. Importaciones productos agroindustriales que usa como insumos los productos de economía campesina

Las importaciones de los productos de la subpartida 2004.90.00.00 que incluye las demás hortalizas y mezclas de hortalizas preparadas o conservadas (excepto en vinagre o en ácido acético), congeladas, excepto los productos de la partida 20.06 aumentaron en un 4,2% al pasar de 161 toneladas en promedio en los periodos 1, 2 y 3 a 217,7 toneladas en promedio en los periodos 4 y 5. Asimismo, la participación de los Estados Unidos en el mercado importador del país continuó consolidándose, al alcanzar el 94,5% en promedio en los periodos 4 y 5. Ello induce a establecer la señal del indicador de importaciones de productos agroindustriales que usan como insumos los productos de economía campesina en rojo.

Sub-partida	Descripción	Semáforo	Puntaje escenario 1	Puntaje escenario 2
0706-10-00-00	Zanahorias y nabos	Rojo	2	6

Indicador 3. Precios

Debe resaltarse un fenómeno curioso constituido por el hecho de que los Estados Unidos hayan perdido participación en el mercado importador colombiano a pesar de haber reducido el precio incluyendo arancel de US 2,16/kilo en promedio en los periodos 1, 2 y 3 a 1,86 /kilo en promedio en los periodos 4 y 5, e incluso, vendido a un precio menor que el ofrecido por China que lo hizo a 1,92/kilo en promedio en los periodos 4 y 5. Dado el comportamiento de los precios la señal para este indicador es roja.

Sub-partida	Descripción	Semáforo	Puntaje escenario 1	Puntaje escenario 2
0706-10-00-00	Zanahorias y nabos	Rojo	2	8

Indicador 4. Cronograma de desgravación

La sub-partida de zanahorias y nabos hizo parte de la canasta de desgravación inmediata del Acuerdo y en efecto desde que éste entró en vigencia se ha cumplido estrictamente la desgravación acordada, de manera tal que las importaciones de la sub-partida arancelaria 0706.10.00.00 originarias de los Estados Unidos ingresan al país sin arancel alguno. En estas circunstancias, la señal para el sistema de alerta es verde.

Sub-partida	Descripción	Semáforo	Puntaje escenario 1	Puntaje escenario 2
0706-10-00-00	Zanahorias y nabos	Verde	0	0

Para las importaciones de zanahorias y nabos no se establecieron contingentes ni Cláusula de Salvaguardia Agropecuaria en el marco del acuerdo con Estados Unidos. En estas circunstancias las zanahorias y los nabos tienen un puntaje de 1 en el escenario 1 y uno y de 3,5 en el escenario 2 y ocupa el puesto 6 en el primero y el 5 en el segundo.

Zanahoria
Comportamiento frente al TLC con EEUU
(Período 2010-11-12 vs 2013-14)

- **Las importaciones totales de este producto aumentaron al pasar de 65 toneladas en promedio en los periodos 1, 2 3 y a 105 toneladas en promedio en los periodos 4 y 5.**
- **La participación de las compras de este producto provenientes de Estados Unidos disminuyó al pasar de representar el 100% en promedio en los periodos 1, 2 y 3 a alcanzar el 88,1% en promedio en los periodos 4 y 5.**
- **El precio CIF de importación de la zanahoria proveniente de EEUU disminuyó al pasar de US 2,16/kilo en promedio en los periodos 1, 2 y 3 a 1,86 /kilo en promedio en los periodos 4 y 5 y es menor al precio de la zanahoria importada desde China.**
- **La participación de los Estados Unidos en el mercado importador de productos que usan la zanahoria en sus insumos del país continuó consolidándose, al alcanzar el 94,5% en promedio en los periodos 4 y 5.**
- **La cebolla se ubica en el puesto número 6 en relación con los otros productos en el escenario 1 y el puesto número 5 en el escenario 2.**

Arvejas

Indicador 1. Importaciones productos de economía campesina

Como era de preverse, no se registraron importaciones de arvejas verdes en vaina, frescas o refrigeradas. Por su parte, el valor CIF de las importaciones de arvejas secas desvainadas, distintas de aquellas destinadas para siembra, presentó un incremento del 26,5% al pasar de US$ 14,1 millones en promedio en los periodos 1, 2 y 3 a US$ 17,9 millones en promedio en los periodos 4 y 5. El volumen de importaciones, en cambio, registró una reducción equivalente al 16,6% al pasar de 35.170 toneladas en promedio en los periodos 1, 2 y 3 a 29.343 toneladas en promedio en los periodos 4 y 5 (Anexos 3 y 4).

En los primeros dos años de vigencia del acuerdo las ventas de estos productos originarias de los Estados Unidos disminuyeron como quiera que pasaron de 4.632 toneladas en promedio en los periodos 1, 2 y 3 a 4.320 toneladas en promedio en los periodos 4 y 5. Sin embargo, la participación de Estados Unidos como proveedor de este producto al mercado colombiano se elevó del 13,1% al 14,7% en los periodos en referencial lo que lleva a asignar una señal

amarilla para el indicador de importaciones de productos de economía campesina (Anexos 3 y 4).

Sub-partida	Descripción	Semáforo	Puntaje escenario 1	Puntaje escenario 2
0713-10-90-00	Arvejas secas desvainadas, las demás	Amarillo	1	4

Indicador 2. Importaciones productos agroindustriales que usa como insumos los productos de economía campesina.

El mercado importador de guisantes (arvejas, chícharos) preparadas o conservadas (excepto en vinagre o en ácido acético), sin congelar, que es muy reducido (menos de 1200 toneladas en los últimos años), mostró un comportamiento poco dinámico para los Estados Unidos que solamente exportaron a Colombia 4.262 kilos en promedio en los periodos 4 y 5 en comparación con los 11.043 kilos que habían vendido en promedio en los periodos 1, 2 y 3, reduciendo por tanto su participación en el mercado importador colombiano del 3,4% al 0,4%. Así, la señal para el indicador de importaciones de productos agroindustriales que usa como insumos los productos de economía campesina debe ser verde (Anexo 6).

Sub-partida	Descripción	Semáforo	Puntaje Escenario 1	Puntaje Escenario 2
0713109000	Arvejas secas desvainadas, las demás	Verde	0	0

Indicador 3. Precios

El precio promedio CIF de importación incluyendo arancel se elevó en 38,4% al pasar de US$442/ton en promedio en los periodos 1, 2 y 3 a US$ 611/ton en promedio en los periodos 4 y 5 presentándose un aumento mayor en el precio de venta de los Estados Unidos, al pasar de US$ 438/ton a US$ 680/ton. En consecuencia, la señal de alerta del indicador de precios para la arveja seca desvainada es verde (Anexo 7).

Sub-partida	Descripción	Semáforo	Puntaje Escenario 1	Puntaje Escenario 2
0713-10-90-00	Arvejas secas desvainadas, las demás	Verde	0	0

Indicador 4. Cronograma de desgravación

Las importaciones de arvejas secas desvainadas desde Estados Unidos no pagaron arancel, lo que nos permite afirmar que el cronograma de desgravación para este producto se cumplió, razón por la cual el semáforo para este indicador es verde.

Sub-partida	Descripción	Semáforo	Puntaje Escenario 1	Puntaje Escenario 2
0713-10-90-00	Arvejas secas desvainadas, las demás	Verde	0	0

Por último, se debe mencionar que para este producto no se establecieron ni contingentes ni Cláusula de Salvaguardia Agropecuaria.

Así, el índice para la arveja es de 0,3 en el escenario 1 y de 1,0 en el escenario 2, con lo que se ubica en el puesto 13 en los dos escenarios.

Arvejas
Comportamiento frente al TLC con EEUU
(Período 2010-11-12 vs 2013-14)

- **Las importaciones originarias de los Estados Unidos de este producto disminuyeron como quiera que pasaron de 4.632 toneladas en promedio en los periodos 1, 2 y 3 a 4.320 toneladas en promedio en los periodos 4 y 5.**
- **La participación de Estados Unidos como proveedor de este producto al mercado colombiano se elevó del 13,1% al 14,7% en los periodos en referencial.**
- **El precio promedio CIF de importación incluyendo arancel de los Estados Unidos se elevó en 38,4% al pasar de US$442/ton.**
- **El mercado importador de guisantes (arvejas, chícharos) preparadas o conservadas (excepto en vinagre o en ácido acético), sin congelar, es muy reducido y mostró un comportamiento poco dinámico para los Estados Unidos.**

- **El cronograma de desgravación se cumplió.**
- **Este producto se ubicó en el puesto 13 en el "ranking" del riesgo de amenazas de productos de economía campesina en los dos escenarios.**

** Arvejas secas desvainadas, distintas de aquellas destinadas para siembra*

Fríjol

INDICADOR 1. Importaciones productos de economía campesina

Las importaciones de frijol se incrementaron 8,3% en valor, al alcanzar US$28,3 millones en promedio en los periodos 4 y 5 frente a US$ 26,1 millones que habían registrado en promedio durante los periodos 1, 2 y 3 (Anexo 3). En términos de toneladas el volumen de importaciones de fríjol se redujo en un 14, 5% al pasar de 26.305 toneladas en promedio en los periodos 1, 2 y 3 a 22.482 toneladas en promedio en los periodos 4 y 5 (Anexo 4).

Ahora, a pesar de la reducción total en el volumen de importaciones de fríjol, la participación de Estados Unidos en este mercado ha aumentado como quiera que el volumen de importaciones procedentes de este país pasó de 1.262 toneladas en promedio en los periodos 1, 2 y 3 a 1.409 toneladas en promedio en los periodos 4 y 5.

Al analizar el comportamiento de las importaciones del producto en consideración por sub-partida arancelaria se observa que éstas estuvieron concentradas en las de la sub-partida 0713.33.99.00 correspondiente a fríjol común distinto del negro y el canario, las cuales representaron el 92,0% del valor CIF y el 90,1% en toneladas en los periodos 4 y 5, en promedio. Las exportaciones de los Estados Unidos de fríjol en promedio en los periodos 4 y 5 correspondieron exclusivamente a las sub-partida recién referida alcanzando 1.409 toneladas, con lo que logró una participación de 7,0% en las importaciones totales de esta sub-partida aumentando su penetración en el mercado colombiano. Por lo anterior, la señal del sistema de alerta para el indicador de importaciones de productos de economía campesina es amarilla.

Sub-partida	Descripción	Semáforo	Puntaje escenario 1	Puntaje escenario 2
0713-33-99-00	Frijoles comunes, los demás	Amarillo	1	4

Indicador 2. Importaciones productos agroindustriales que usa como insumos los productos de economía campesina

El mercado importador de los productos agroindustriales que utilizan como insumo el fríjol es de un tamaño muy reducido como para afectar a los productores de la materia prima. En efecto, el total de las importaciones de los productos que ingresan por las sub-partidas arancelarias 2005.51.00.00 y 2005.59.00.00 que corresponden a frijoles (porotos, alubias, judías, fréjoles) preparadas o conservadas (excepto en vinagre o en ácido acético), sin congelar y las demás frijoles (porotos, alubias, judías, fréjoles) preparadas o conservadas (excepto en vinagre o en ácido acético), sin congelar, aunque mostraron una tendencia creciente con relación al promedio de los periodos 1,2 y 3, alcanzaron en promedio en los periodos 4 y 5 apenas 43 toneladas y 40 toneladas respectivamente. La participación de Estados Unidos en promedio en los periodos 4 y 5 es elevada como quiera que fue de 61,4% y 86,2% respectivamente y si bien la participación en el mercado de la subpartida 2005.51.00.00 disminuyó en comparación con la del periodo 1, 2 y 3 en promedio, la de la subpartida 2005.51.00.00 aumentó.

Al evaluar el comportamiento conjunto de las dos sub-partidas se encuentra que si bien las importaciones totales aumentaron, la participación de Estados Unidos disminuyó y por lo tanto, la señal de alerta para el indicador de importaciones productos agroindustriales que usa como insumos los productos de economía campesina es verde.

Sub-partida	Descripción	Semáforo	Puntaje escenario 1	Puntaje escenario 2
0713-33-99-00	Fríjoles comunes, los demás	Verde	0	0

Indicador 3. Precios

El precio CIF de importación incluyendo arancel de los Estados Unidos, que fue de US$1239/ton resultó superior al de Ecuador (US$1.210/ton) pero inferior al de Bolivia (US$1.315) y al precio promedio CIF de importación de todas las fuentes incluyendo arancel que fue de US$1.270, en promedio en los periodos 4 y 5. Así la luz del semáforo para el indicador de precios es roja.

Sub-partida	Descripción	Semáforo	Puntaje escenario 1	Puntaje escenario 2
0713-33-99-00	Frijoles comunes, los demás	Rojo	2	8

Indicador 4. Cronograma de desgravación

Al revisar el cumplimiento de los cronogramas de desgravación se encuentra que el arancel promedio pagado ha sido 0%, dado que las importaciones se encuentran dentro del contingente con lo cual se estaría dando cumplimiento al cronograma acordado, por lo cual a este indicador le correspondería una señal verde.

Sub-partida	Descripción	Semáforo	Puntaje escenario 1	Puntaje escenario 2
0713-33-99-00	Frijoles comunes, los demás	Verde	0	0

Indicador 5. Contingentes

La utilización de los contingentes ha sido relativamente baja. En efecto, entre mayo de 2012 y diciembre de dicho año se importaron 1.113 toneladas de un cupo de 15.750 toneladas lo que indica un grado de utilización del contingente apenas del 7,1%. Ahora bien, las importaciones entre enero y diciembre de 2013 que ingresaron a Colombia originarias de ese país alcanzaron 1.622 toneladas de un cupo de 16.538, lo que indica un grado de utilización del 9,8%. Por último, según el Reporte de Consumo y Reserva de los Contingentes Arancelarios de la DIAN, al 23 de noviembre de 2014, no se habría utilizado el contingente arancelario de este producto (Anexo 9)[20]. Así, en el caso del fríjol, la señal de alerta para el indicador de contingentes es verde.

20 Según los cálculos del autor con base en los registros de exportaciones e importaciones de la DIAN, al 31 de mayo de 2014 se habrían importado 82 toneladas de fríjol, lo cual si bien no es consistente con la información del Reporte de Consumo y Reserva de los Contingentes Arancelarios, no representa un volumen de importaciones que permita pensar que se pudo superar el contingente arancelarios para ese producto en dicho año.

Sub-partida	Descripción	Semáforo	Puntaje escenario 1	Puntaje escenario 2
0713-33-99-00	Frijoles comunes, los demás	Verde	0	0

Indicador 6. Cláusula de Salvaguardia Agropecuaria

Por último se debe señalar que dado que los contingentes para este producto no se llenaron, no se hizo necesario activar la Cláusula de Salvaguardia Agropecuaria, por lo que la señal para este indicador es verde.

Sub-partida	Descripción	Semáforo	Puntaje escenario 1	Puntaje escenario 2
0713-33-99-00	Fríjoles comunes, los demás	Verde	0	0

Teniendo en cuenta los indicadores mencionados anteriormente, el índice estimado para el escenario 1 alcanzó 0,5 y para el escenario 2 alcanzó 2,0, con lo que ocupa el puesto 10, en relación con los otros productos en los dos escenarios.

*Frijol**
Comportamiento frente al TLC con EEUU
(Período 2010-11-12 vs 2013-14)

- **El volumen de importaciones de fríjol se redujo.**
- **La participación de los Estados Unidos en el total de las toneladas importadas se elevó en 1.3 puntos porcentuales al pasar de 5,7% en promedio en los periodos 1, 2 y 3 al 7% en promedio en los periodos 4 y 5.**
- **El precio CIF de importación incluyendo arancel de los Estados Unidos resultó superior al de Bolivia y al precio promedio CIF de importación incluyendo arancel de todas las fuentes.**
- **El cronograma de desgravación se cumplió.**
- **El porcentaje de utilización del contingente fue de 7,1% en 2012, 9,8% en el 2013 y según el reporte de la DIAN del 0% en 2014, por lo tanto no ha sido necesario activar el mecanismo de salvaguardia agropecuaria.**

- **El mercado importador de los productos agroindustriales que utilizan como insumo el fríjol es de un tamaño muy reducido como para pensar que puede afectar a los productores de la materia prima**
- **Este producto se ubicó en el puesto 10 dentro del "ranking" en relación con los otros productos en los dos escenarios.**

** Fríjol común distinto del negro y el canario*

Trigo

Indicador 1. Importaciones productos de economía campesina

En este caso el análisis aplica para las importaciones de trigos diferentes a los aptos para la siembra, los duros y los forrajeros, toda vez que las mismas superan el 98%, del total de las compras externas de trigo.

Así, mientras que las importaciones se situaron ligeramente por encima de las promedio de las registradas durante los periodos 1,2, y 3 al alcanzar en promedio en los periodos 4 y 5 1.443.169 tons, la participación de los Estados Unidos en el mercado importador del país aumentó, al pasar de41,5% en promedio en los periodo 1, 2 y 3 a 43,4% en promedio en los periodos 4 y 5. De esta manera, la señal en el sistema de alerta para el indicador de importaciones de los productos de economía campesina es roja (Anexo 4).

Sub-partida	Descripción	Semáforo	Puntaje Escenario 1	Puntaje Escenario 2
1001-99-10-90	Los demás trigos	Rojo	2	8

Indicador 2. Importaciones productos agroindustriales que usa como insumos los productos de economía campesina

Con respecto a las compras externas de productos agroindustriales que usan como insumo éste producto, como se observa en el Anexo 6, de los productos originarios de los Estados Unidos que se importaron al país resaltan los incluidos en las sub-partidas arancelarias 1901.20.00.00, 1904.10.00.00 y 1905.31.00.00 que

corresponden a: mezclas y pastas para la preparación de productos de panadería, pastelería o galletería, de la partida 19.05; productos a base de cereales obtenidos por inflado o tostado y galletas dulces (con adición de edulcolorante). Las toneladas totales importadas de los productos incluidos en estas tres sub-partidas se incrementaron en 124,9%, 54,5% y 117,9% en promedio en los periodos 4 y 5 con respecto al promedio de las llevadas a cabo en los periodos 1, 2 y 3, en su orden. Al tiempo, la participación de los Estados Unidos en dichas importaciones aumentó del 45,2%, el 4% y el 2,7% al 53,4 %, al 4,7 % y al 5,2% en los periodos en referencia, respectivamente. Considerando lo anterior, la señal para el indicador 2 de importaciones de productos agroindustriales que usan como insumos los productos de economía campesina es rojo.

Sub-partida	Descripción	Semáforo	Puntaje Escenario 1	Puntaje Escenario 2
1001-99-10-90	Los demás trigos	Rojo	2	6

Indicador 3. Precios

El precio de importación CIF de los Estados Unidos incluyendo arancel, aunque resultó US$0,02/kilo inferior al de Canadá (su principal competidor) se elevó en un 8,7% al pasar de US$ 0,31/kilo en promedio en los periodos 1,2 y 3 a US$ 0,34/kilo en promedio en los periodos 4 y 5, siendo con todo ligeramente inferior al precio promedio de todas las fuentes de importación. En estas circunstancias a este indicador en el sistema de alerta le corresponde una señal roja (Anexo 7).

Sub-partida	Descripción	Semáforo	Puntaje Escenario 1	Puntaje Escenario 2
1001-99-10-90	Los demás trigos	Rojo	2	8

Indicador 4. Cronograma de desgravación

Todas las sub-partidas del trigo fueron incluidas en la lista de desgravación inmediata del Acuerdo y, en efecto, desde que éste entró en vigencia se

puede decir que en la práctica[21] se ha cumplido con la desgravación acordada, de manera tal que las importaciones de la partida arancelaria 1001 originarias de los Estados Unidos ingresan al país sin arancel alguno. Por lo tanto la señal que corresponde a este indicador es verde.

Sub-partida	Descripción	Semáforo	Puntaje Escenario 1	Puntaje Escenario 2
1001-99-10-90	Los demás trigos.	Verde	0	0

Finalmente, cabe señalar que al encontrarse las sub-partidas de la partida en referencia en la lista de desgravación inmediata, las importaciones originarias de Estados Unidos carecen de contingente e igualmente de cláusula de salvaguardia agropecuaria.

Teniendo en cuenta los indicadores mencionados anteriormente el índice estimado para el trigo en el escenario 1 fue 1,5 y para el escenario 2 alcanzó 5,5, con lo que ocupa el primer puesto en los dos escenarios.

*Trigo**
Comportamiento frente al TLC con EEUU
(Período 2010-11-12 vs 2013-14)

- **Las importaciones de este producto se situaron ligeramente por encima de las promedio de las registradas durante los periodos 1,2, y 3 al alcanzar en promedio en los periodos 4 y 5 1.443.169 tons.**
- **La participación de los Estados Unidos en el mercado importador del país se aumentó, al pasar de41,5% en promedio en los periodo 1, 2 y 3 a 43,4% en promedio en los periodos 4 y 5.**
- **El precio de importación CIF de los Estados Unidos incluyendo arancel aunque resultó inferior al de Canadá, su principal competidor, se elevó.**
- **Las compras externas de productos agroindustriales que usan como insumo éste producto aumentaron.**
- **Este producto ocupa el primer puesto en el "ranking" del riesgo de amenazas de productos de economía campesina en los dos escenarios.**

** Trigos diferentes de los aptos para la siembra, los duros y los forrajeros*

21 En promedio el arancel pagado por los importadores de este producto desde Estados Unidos fue 0% en 2012, 1% en 2013 y 1% en 2014.

Indicador 1. Importaciones productos de economía campesina

El valor CIF de las compras externas del país de maíz amarillo duro se incrementó en 25,0% al pasar de US$ 794,8 millones en promedio en los periodos 1, 2 y 3 a US$993,3 millones en promedio en los periodos 4 y 5. Este crecimiento también tuvo lugar en términos de toneladas importadas, las cuales se elevaron en 16,1% al pasar de 3.132.876 toneladas en promedio en los periodos 1, 2 y 3 a 3.636.342 toneladas en promedio en los periodos 4 y 5 (Anexos 3 y 4).

Por su parte, las exportaciones de este producto originarias de los Estados Unidos aumentaron significativamente -74,2%- al aumentar de 653.798 toneladas en promedio en los periodos 1, 2 y 3 a 1.139.100toneladas en promedio en los periodos 4 y 5 y explicar, en consecuencia, el 116,2% del incremento del total de las compras externas del país. En estas circunstancias, la participación de los Estados Unidos en el mercado importador de Colombia aumentó al pasar de 20,9% a 31,3% en los periodos en referencia (Anexos 3 y 4), lo que induce a establecer una señal roja para el indicador de importaciones de este producto.

Sub-partida	Descripción	Semáforo	Puntaje Escenario 1	Puntaje Escenario 2
1005-90-11-00	Maíz duro amarillo	Rojo	2	8

Indicador 3. Precios

EL precio CIF promedio de todas las fuentes de importación incluyendo el arancel de las importaciones de maíz amarillo duro se elevó un 7,7% al aumentar de US$ 261/ton en promedio en los periodos 1, 2 y 3 a US$ 281/ton en promedio en los periodos 4 y 5. Asimismo, la cotización de exportación del maíz amarillo originario de los Estados Unidos se incrementó en 20,6% al pasar de US$ 236/ton en promedio en los periodos 1, 2 y 3 a US$ 285/ton en promedio en los periodos 4 y 5 y resultó superior en este último periodo a los precios registrados por Brasil que ascendieron a 283/ton. Por lo tanto a señal del indicador de precios para el maíz amarillo es verde.

Sub-partida	Descripción	Semáforo	Puntaje escenario 1	Puntaje escenario 2
1005-90-11-00	Maíz duro amarillo	Verde	0	0

Indicador 4. Cronograma de desgravación

Al revisar el cumplimiento de los cronogramas de desgravación se encuentra, como es de esperar, que el arancel promedio pagado haya sido 0%, con lo cual debido a que las importaciones ingresaron como parte del contingente negociado, se estaría dando cumplimiento a la desgravación acordada. En consecuencia la luz del indicador del cronograma en el sistema de alerta es verde.

Sub-partida	Descripción	Semáforo	Puntaje escenario 1	Puntaje escenario 2
1005-90-11-00	Maíz duro amarillo	Verde	0	0

Indicador 5. Contingentes

El contingente de importación negociado con los Estados Unidos, si bien se utilizó sólo de forma marginal en 2012 y 2013, al 23 de noviembre de 2014 ya se había completado. En efecto, del cupo negociado para el primer año de vigencia del Acuerdo que fue de 2.100.000 toneladas solo se usó el 2,5% y del correspondiente al segundo año que ascendió a 2.205.000 solo se ha empleado hasta septiembre 6 el 1,2 empleó el 24,1%, pero el correspondiente al tercer año calendario de vigencia debió alcanzar el 100% entre mayo y noviembre de 2014. Por lo tanto, la señal para el indicador del contingente será roja.

Sub-partida	Descripción	Semáforo	Puntaje escenario 1	Puntaje escenario 2
1005-90-11-00	Maíz duro amarillo	Rojo	2	3

Vale la pena resaltar que de los productos agroindustriales del Anexo 2, aquellos que usan como insumo el maíz, usan principalmente el maíz blanco por lo cual no se consideran para el análisis del maíz amarillo. Por último no se negoció cláusula de salvaguarda agropecuaria para este producto.

En razón del comportamiento de este producto el índice estimado para el maíz en el escenario 1 fue 1,0 y para el escenario 2 alcanzó 2,8, con lo que ocupa el puesto 5, en relación con los otros productos en el escenario 1 y el puesto 8 en el escenario 2.

Maíz amarillo
Comportamiento frente al TLC con EEUU
(Período 2010-11-12 vs 2013-14)

- **Las importaciones totales de maíz amarillo duro durante los primeros dos años de vigencia del acuerdo suscrito con los Estados Unidos aumentaron al pasar de 653.798 toneladas en promedio en los periodos 1, 2 y 3 a 1.139.100 toneladas en promedio en los periodos 4 y 5.**
- **La participación de los Estados Unidos en el mercado importador de Colombia aumentó al pasar de 20,9% a 31,3% en los periodos en referencia.**
- **El precio de importación CIF de los Estados Unidos incluyendo arancel se incrementó en 20,6% al pasar de US$ 236/ton en promedio en los periodos 1, 2 y 3 a US$ 285/ton en promedio en los periodos 4 y 5 y es superior al de sus competidores.**
- **El contingente de importación negociado con los Estados Unidos se utilizó sólo de forma marginal en 2012 y 2013, al 23 de noviembre de 2014 ya se había completado.**
- **De los productos agroindustriales considerados, aquellos que usan como insumo el maíz, usan principalmente el maíz blanco por lo cual no se consideran para el análisis del maíz amarillo.**
- **Este producto se ubicó en el puesto 5 en el "ranking" del riesgo de amenazas de productos de economía campesina en el escenario 1 y el puesto 8 en escenario 2.**

Maíz blanco

Indicador 1. Importaciones productos de economía campesina

Durante los primeros dos años de vigencia del Acuerdo las importaciones de maíz blanco se redujeron en 3,9% al pasar de 134.347 toneladas en promedio para los periodos 1, 2 y 3 a 129.174 toneladas en promedio para los periodos 4

y 5. En el marco de este comportamiento y de la misma forma a lo ocurrido en el caso del maíz amarillo, la participación de los Estados Unidos en el mercado importador del país ha venido incrementándose hasta convertirse en el único proveedor externo a Colombia de maíz blanco durante los dos primeros años de vigencia del Acuerdo desplazando a sus principales competidores. En estas circunstancias, la señal de alerta para el indicador de importaciones de productos de economía campesina debe ser amarilla.

Sub-partida	Descripción	Semáforo	Puntaje Escenario 1	Puntaje Escenario 2
1005-90-12-00	Maíz duro blanco	Amarillo	1	4

Indicador 2. Importaciones productos agroindustriales que usa como insumos los productos de economía campesina

El valor CIF de las importaciones que utilizan como insumo maíz blanco duro que corresponden a las sub-partidas arancelarias1102.20.00.99, 1104.23.00.00,1108.12.00.00, 1904.10.00.00, 1904.20.00.00 y 2302.10.00.00[22] aumentó durante los primeros dos años de vigencia del Acuerdo en un 47,4% al pasar de US$ 26,1 millones en promedio en los periodos 1, 2 y 3 a US$ 38,5 millones en promedio en los periodos 4 y 5. El valor CIF de estas importaciones se concentró en tres productos principales a saber: productos a base de cereales obtenidos por tostado o inflado, almidón de maíz y preparaciones obtenidas con copos de cereales sin tostar o con mezclas de copos de cereales sin tostar y copos de cereales tostados que representaron el 70,9 % del total, el 15,1 % y el 12,5% del valor total respectivamente. Por su parte aunque la participación de Estados Unidos en la importaciones totales en cantidad de almidón se redujo, la de las importaciones totales en cantidad de los productos a base de cereales obtenidos por inflado o tostado aumentó, por lo que se decidió establecer una señal

22 11022200: Harina de maíz; 11042300: Los demás granos trabajados de maíz; 11081200: Almidón de maíz; 19041000: Productos a base de cereales obtenidos por inflado o tostado; 19042000: Preparaciones alimenticias obtenidas con copos de cereales sin tostar o con mezclas de copos de cereales sin tostar y copos de cereales tostados e inflados y 23021000: Salvados, moyuelos y demás residuos del cernido, de la molienda o de otros tratamientos de maíz, incluso en <<pellets>>

roja para el indicador de importaciones de productos agroindustriales que usan como insumos los productos de economía campesina.[23]

Sub-partida	Descripción	Semáforo	Puntaje Escenario 1	Puntaje Escenario 2
1005-90-12-00	Maíz duro blanco	Rojo	2	6

Indicador 3. Precios

Durante los primeros nueve meses de vigencia del Acuerdo aumentaron las importaciones no obstante incremento del 9,8% en los precios de este producto que pasaron de US$0,32/kilo en promedio en los periodos 1, 2 y 3 a US$ 0,56/kilo en promedio en los periodos 4 y 5, lo que induce a establecer una señal verde para el indicador de precios del maíz blanco.

Sub-partida	Descripción	Semáforo	Puntaje Escenario 1	Puntaje Escenario 2
1005-90-12-00	Maíz duro blanco	Verde	0	0

Indicador 4. Cronograma de desgravación

Para el caso del maíz blanco el cronograma de desgravación no se cumplió. Sin embargo considerando que se cobró un arancel mayor al del cronograma, el semáforo deberá ser verde.

Sub-partida	Descripción	Semáforo	Puntaje escenario 1	Puntaje escenario 2
1005-90-12-00	Maíz duro blanco	Verde	0	0

23 Aunque en el sistema de alerta esta señal podría ser de, en las tres sub-partidas de mayor tamaño aumentaron las importaciones y en dos de ellas aumentó la participación de Estados Unidos. Por eso se decidió asignar a este indicador una señal roja

Indicador 5. Contingentes

Concomitante con el aumento de las importaciones durante el periodo en análisis, la utilización del contingente de este producto asignado a los Estados Unidos ha venido incrementándose. En efecto en el año 2012 se utilizó el 32,5% de éste, como quiera que del total asignado de 136.500 toneladas se importaron 44.300 toneladas, mientras que en el año 2013 el grado de utilización se elevó en 46.1 puntos porcentuales al haberse usado el 78,6% del cupo, dado que al finalizar el año se habían importado 112.600 toneladas del total asignado (143.325 toneladas). Por último, en lo que se refiere al año 2014, ocurrió lo mismo que en el caso del maíz amarillo. Entre mayo y noviembre de 2014, se alcanzó el 100% del cupo del contingente negociado. Por lo tanto, la señal para el indicador del contingente es roja.

Sub-partida	Descripción	Semáforo	Puntaje escenario 1	Puntaje escenario 2
1005-90-12-00	Maíz duro blanco	Rojo	2	3

Para el maíz blanco no se negoció cláusula de salvaguarda agropecuaria.

Así entonces este producto recibiría un puntaje de 1,0 puntos en el escenario 1 y de 2,6 puntos en el escenario 2, ubicándose en la posición 5 en el escenario 1 y en la posición 9 en el escenario 2.

Maíz blanco
Comportamiento frente al TLC con EEUU
(Período 2010-11-12 vs 2013-14)

- **Durante los primeros dos años de vigencia del Acuerdo las importaciones de maíz blanco se redujeron en 3,9%.**
- **La participación de los Estados Unidos en el mercado importador del país ha venido incrementándose hasta convertirse en el único proveedor externo a Colombia de maíz blanco.**
- **El precio CIF incluyendo el arancel del producto originario de los Estados Unidos se incrementaron en el periodo en referencia en un 9,8%.**

- **El porcentaje de utilización del contingente de este producto asignado a los Estados Unidos ha venido incrementándose. El porcentaje de utilización del contingente fue del 32,5%; 78,6% y 100% en 2012, 2013 y 2014, respectivamente.**
- **El valor CIF de las importaciones que utilizan como insumo maíz blanco duro aumentó durante los primeros dos años de vigencia del Acuerdo en un 47,4% al pasar de US$26,1 millones en promedio en los periodos 1, 2 y 3 a US$38,5 millones en promedio en los periodos 4 y 5.**
- **Este producto se ubicó en el puesto 5 en el "ranking" del riesgo de amenazas de productos de economía campesina en el escenario 1 y en el puesto 9 en el escenario 2.**

Arroz

INDICADOR 1. Importaciones productos de economía campesina

El arroz es uno de los principales productos de la economía campesina que resultó indudablemente afectado por el Acuerdo de Libre Comercio celebrado con los Estados Unidos, el cual entró en vigencia a fines de mayo de 2012.

En efecto, el valor CIF de las importaciones durante los primeros dos años de vigencia del Acuerdo se incrementó en 861,4% al pasar de US$11,5 millones en promedio en los periodos 1, 2 y 3 a US$111,0 millones en promedio en los periodos 4 y 5. Este incremento estuvo caracterizado por dos hechos nuevos a saber: la introducción al país de importaciones significativas de arroz con cáscara y la participación de los Estados Unidos en el mercado importador del país (Anexo 3).

Las importaciones se concentraron en dos sub-partidas arancelarias: la 1006.10.90.00 y la 1006.30.90.00, que corresponden a arroz con cáscara y a arroz semi-blanqueado o blanqueado que no sea de grano corto o medio respectivamente. En efecto, la segunda de las sub-partidas representó el 91,9 % y la primera el 7,5 % del valor CIF total de importaciones de arroz en su orden.

En los tres años anteriores a la entrada en vigor del Acuerdo se registraron importaciones de arroz con cáscara únicamente por 19 toneladas. Sin embargo, en promedio en los dos primeros años de entrada en vigor del Acuerdo, se introdujeron al país importaciones del orden de 17.347 toneladas de arroz con cáscara en promedio y los Estados Unidos ingresaron de manera agresiva al mercado colombiano, prácticamente abriendo y monopolizando el mercado importador

de este producto[24]; Así mismo, éste país participó activamente en las compras externas de arroces semi-blanqueados o blanqueados de grano largo con un 64,5% del total en el promedio de los periodos 4 y 5 en comparación con el 17,6% que registraba con antelación a la entrada en vigor del Acuerdo (Anexo 4). En este contexto, la señal para el comportamiento de las importaciones de arroz tanto con cáscara como semi-blanqueado es roja.

Sub-partida	Descripción	Semáforo	Puntaje escenario 1	Puntaje escenario 2
1006-10-90-00	Arroz con cáscara, los demás	Rojo	2	8
1006-30-00-90	Arroz semiblanqueado o blanqueado, los demás	Rojo	2	8

Indicador 3. Precios

El ingreso de los Estados Unidos en forma significativa al mercado importador del arroz en el caso de los arroces semiblanqueados o blanqueados de grano largo estuvo paradójicamente acompañado de un incremento en el precio CIF de importación incluyendo arancel. De hecho, este precio se incrementó en un 20,5% al pasar de US$ 0,67/kilo en promedio en los periodos 1, 2 y 3 a US$ 0,81/kilo en promedio en los periodos 4 y 5. En lo que se refiere al arroz con cáscara, el precio de importación incluyendo arancel fue de US$ 0,53/kilo. No obstante que este precio fue 11,7% superior al ofrecido en promedio al de los periodos 1, 2 y 3, Estados Unidos se apoderaron del mercado. En razón a lo anterior, la señal de alerta para el indicador de precios de arroz es roja para el arroz con cáscara y verde para el caso de los arroces semi-blanqueados o blanqueados de grano largo.

24 Así suene a verdad de Perogrullo las importaciones de contrabando no aparecen registradas en las estadísticas de la DIAN.

Sub-partida	Descripción	Semáforo	Puntaje escenario 1	Puntaje escenario 2
1006-10-90-00	Arroz con cáscara, los demás	Rojo	2	8
1006-30-00-90	Arroz semiblanqueado o blanqueado, los demás	Verde	0	0

Indicador 4. Cronograma de desgravación

Debido a la dificultad para identificar el mecanismo de asignación del contingente no se puede saber con certeza como se aplicaron los cronogramas de desgravación. Así, en este análisis no se incluye el indicador de cumplimiento de cronograma.

Indicador 5. Contingentes

Como se observa en el Anexo 9, en este producto se registra un comportamiento uniforme del contingente de importación negociado con los Estados Unidos. En efecto, durante los años 2012 y 2013 la utilización del mismo fue del 100%, puesto que las toneladas importadas en términos de arroz semiblanqueado o blanqueado de grano largo ascendieron 82.555 toneladas en 2012 y a 86.270 toneladas en 2013 superando el cupo asignado de 79.000 y 84.111 toneladas. En el año 2014, al 23 de noviembre, el grado de utilización del contingente alcanzó el 69%[25]. En estas circunstancias la señal para este indicador es roja

Sub-partida	Descripción	Semáforo	Puntaje escenario 1	Puntaje escenario 2
1006-10-90-00	Arroz con cáscara, los demás	Rojo	2	3
1006-30-00-90	Arroz semiblanqueado o blanqueado, los demás			

25 Debe señalarse que las importaciones de arroz durante el año 2012 se concentraron en los meses de octubre, noviembre y diciembre.

Indicador 6. Cláusula de Salvaguardia Agropecuaria

Cabe aclarar que al haberse superado el contingente en una cuantía inferior a la establecida para aplicar esta salvaguardia, que es equivalente al 120% del contingente correspondiente a dicho año, no hubo lugar a la aplicación de la salvaguardia especial agropecuaria de volumen, pero sí debió aplicarse a las importaciones que excedieron el monto del contingente el arancel base de la negociación equivalente al 80% puesto que este producto contaba con un periodo de gracia de seis (6) años.

Sub-partida	Descripción	Semáforo	Puntaje escenario 1	Puntaje escenario 2
1006-10-90-00	Arroz con cáscara, los demás	Verde	0	0
1006-30-00-90	Arroz semiblanqueado o blanqueado, los demás			

En estas circunstancias, en el marco del "ranking" de riesgo de amenaza para los productos de economía campesina que compiten con las importaciones originarias de los Estados Unidos, este producto recibe una calificación en el escenario 1 de 1,4 puntos y de 4,4 puntos en el escenario 2 y se ubica en los puestos 2 y 3 en los dos escenarios en consideración, respectivamente.

*Arroz**
Comportamiento frente al TLC con EEUU
(Período 2010-11-12 vs 2013-14)

- **Las compras totales de este producto aumentaron.**
- **La participación de los Estados Unidos en el total de las toneladas importadas de estos productos aumentó significativamente y en el caso del arroz con cáscara alcanzó el 100%.**
- **Se presentó un incremento en el precio incluyendo arancel en el caso de los arroces semi-blanqueados o blanqueados de grano largo (20,5%).**
- **En este producto se registra un comportamiento uniforme del contingente de importación negociado con los Estados Unidos. Durante el año 2012 y 2013 la utilización del mismo fue del 100% y a noviembre de 2014 la utilización fue del 69%.**
- **El arroz se ubica en el puesto 2 en el "ranking" del riesgo de amenazas en el escenario 1 y en el puesto 3 en el escenario 2.**

** Arroz con cáscara y a arroz semi-blanqueado o blanqueado de grano largo.*

Sorgo

Indicador 1. Importaciones productos de economía campesina

Sub-partida	Descripción	Semáforo	Puntaje escenario 1	Puntaje escenario 2
1007-90-00-00	Sorgo, los demás	Verde	0	0

En primer lugar, conviene aclarar que la inclusión del sorgo dentro de la canasta de los productos de economía campesina obedeció a la condición de sustituto del maíz amarillo que caracteriza a este producto.

El volumen de importaciones de sorgo es significativo, por lo que podría estar afectando la producción nacional de maíz. En efecto, las toneladas importadas de sorgo que ascendieron a 496.808 toneladas durante los primeros dos años de vigencia del Acuerdo registraron un incremento del 58% frente a las realizadas en promedio durante los periodos 1, 2 y 3. Sin embargo, la participación de los Estados Unidos en el mercado importador del país durante los periodos en análisis es marginal y por tanto no podría atribuírsele a este país ningún efecto sobre los productores nacionales de maíz amarillo.

Indicador 3. Precios

Es posible que la baja participación de Estados Unidos en el mercado importador de sorgo en Colombia sea consecuencia de los precios de este producto en comparación con los que ofrecen sus competidores. En este sentido, conviene señalar que el precio por kilo en promedio en los periodos 4 y 5 resultó superior en 58,7% al promedio de importación de todas las fuentes para el mismo periodo. Por lo tanto, el semáforo es verde.

Sub-partida	Descripción	Semáforo	Puntaje escenario 1	Puntaje escenario 2
1007-90-00-00	Sorgo, los demás	Verde	0	0

Indicador 4. Cronograma de desgravación

Considerando que no se realizaron importaciones desde Estados Unidos en 2012 ni en 2014 y que el volumen de importaciones en 2013 no superó el nivel del contingente establecido para este producto, es posible asignar una señal verde por cuanto el arancel promedio pagado por las importaciones de sorgo desde Estados Unidos en el año 2013 fue 0%.

Sub-partida	Descripción	Semáforo	Puntaje escenario 1	Puntaje escenario 2
1007-90-00-00	Sorgo, los demás	Verde	0	0

Indicador 5. Contingente

El grado de utilización de los contingentes o cupos de importación sin arancel negociados con los Estados Unidos ha sido prácticamente nulo. Efectivamente, entre mayo de 2012 y diciembre de dicho año no se registraron importaciones de sorgo provenientes de los Estados Unidos. En 2013 el grado de utilización del contingente fue del 0,01% como quiera que se registraron importaciones por 2 toneladas de un contingente de 22.050. Finalmente, en el año 2014, al 23 de noviembre, no se habrían registrado aun importaciones de este producto, provenientes de Estados Unidos. Por lo tanto, el semáforo para este indicador será verde.

Sub-partida	Descripción	Semáforo	Puntaje escenario 1	Puntaje escenario 2
1007-90-00-00	Sorgo, los demás	Verde	0	0

Finalmente, para las importaciones de sorgo no se incluyó ningún producto agroindustrial que lo usara como insumo, ni se estableció Cláusula de Salvaguardia Agropecuaria en el marco del acuerdo con Estados Unidos.

Teniendo en cuenta los indicadores mencionados anteriormente, el índice para el sorgo es 0 en los dos escenarios, ubicándose en la última posición en los dos escenarios.

Sorgo
Comportamiento frente al TLC con EEUU
(Período 2010-11-12 vs 2013-14)

- **La inclusión del sorgo obedece a la condición de sustituto del maíz amarillo que caracteriza a este producto.**
- **El volumen de importaciones de sorgo no solamente es significativo sino que continúa su tendencia creciente, por lo que puede estar afectando la producción nacional de maíz.**
- **Sin embargo, los Estados Unidos no han participado del mercado importador del país durante los periodos en análisis y por tanto no podría atribuírsele a este país ningún efecto sobre los productores nacionales de maíz amarillo.**
- **Teniendo en cuenta lo anterior, el sorgo se ubica en la posición número 14 en los dos escenarios.**

Ranking de los productos durante los dos primeros años de vigencia del Acuerdo

Ranking A. Indicadores de seguimiento a los dos primeros años de vigencia del Acuerdo

Ranking Promedio (periodos 4 y 5 *vs.* periodos 1, 2 y 3)					
Escenario 1			Escenario 2		
1	Trigo	1,5	1	Trigo	5,5
2	Arroz	1,4	2	Lactosuero	5,3
3	Lactosuero	1,3	3	Arroz	4,4
4	Leche en polvo	1,2	4	Leche en polvo	4,2
5	Carne de Cerdo	1,0	5	Carne de Pollo	3,5
5	Carne de Pollo	1,0	5	Zanahoria	3,5
5	Maíz Amarillo	1,0	7	Carne de Cerdo	3,3
5	Maíz Blanco	1,0	8	Maíz Amarillo	2,8
5	Zanahoria	1,0	9	Maíz Blanco	2,6
10	Cebolla	0,5	10	Fríjol	2,0
10	Fríjol	0,5	11	Cebolla	1,5
10	Tomate	0,5	11	Tomate	1,5
13	Arveja	0,3	13	Arveja	1,0
14	Sorgo	0,0	14	Sorgo	0,0

Indicadores de seguimiento al segundo año de vigencia del Acuerdo en comparación con el primero

En esta sección se analizará el efecto del segundo año de vigencia del Tratado frente a al primer año de vigencia del mismo.

Carne de cerdo

Indicador 1. Importaciones productos de economía campesina

Como se mencionó anteriormente, puede afirmarse que los productores de carne de cerdo y los países exportadores de este tipo de productos distintos de los Estados Unidos se vieron relativamente afectados. Al comparar el valor de importaciones de este producto en el segundo año de vigencia frente al primero puede verse que el valor CIF de las importaciones totales de las sub-partidas arancelarias de este tipo de carne se incrementó en un 61,3% al pasar de US$ 95,1 millones en el periodo comprendido entre el 16 de mayo de 2012 y el 15 de mayo de 2013 a US$ 153,4 millones entre el 16 de mayo de 2013 y el 15 de mayo de 2014.

Por su parte, el valor CIF de las importaciones de estos productos originarios de Estados Unidos se elevó durante el periodo en referencia en 121,3% al pasar de US$ 47,2 millones a US$104,5 millones. En estas circunstancias, puede afirmarse que la participación de este último país en el mercado colombiano se elevó en 18,5 puntos porcentuales en el periodo en análisis al pasar de 49,6% en el periodo 4 a 68,1% en el periodo 5 (Anexo 3).

El impacto sobre los productores nacionales pudo presentarse principalmente por las compras de los productos incluidos en la sub-partida de carnes de la especie porcina congeladas distintas de canales, medias canales y de piernas y paletas, cuyas importaciones totales aumentaron en un 128,6% al pasar de 15,5 millones de kilos en el periodo 4 a 35,4 millones de kilos en el periodo 5. En este sentido, el sistema de alerta para el indicador de la sub-partida 0203.29.00.00 tiene una señal roja y un puntaje de 2, para el escenario 1 y de 8 para el escenario 2 (Anexo 4).

Sub-partida	Descripción	Semáforo	Puntaje Escenario 1	Puntaje Escenario 2
0203-29-00-00	Carne de animales de la especie porcina, congelada, las demás	Rojo	2	8

Indicador 3. Precios

Asimismo conviene señalar que el aumento de las importaciones de la sub-partida 02.03.29.00.00 originaria de los Estados Unidos puede ser explicado, al menos en parte, por la reducción de los precios de importación de Estados Unidos incluyendo arancel, los cuales disminuyeron en 1,7% al pasar de US$ 3,27/kilo en el periodo 4 a US$ 3,21/kilo en el periodo 5. Sin embargo, es importante mencionar que el precio estadounidense fue superior al de sus principales competidores como Chile (US$ 2,98/kilo) y Canadá (US$ 2,92/kilo) (Anexo 7). Por lo tanto, la señal del sistema de alerta para los precios es verde.

Sub-partida	Descripción	Semáforo	Puntaje escenario 1	Puntaje escenario 2
0203-29-00-00	Carne de animales de la especie porcina, congelada, las demás	Verde	0	0

Indicador 4. Cronograma de desgravación

Como se mencionó en la sección 3.B (Metodología de estimación de los indicadores de seguimiento) debido a que para los indicadores 4, 5 y 6, según lo pactado en el Acuerdo, el periodo de interés es el año calendario y no el año de vigencia del acuerdo, no es pertinente estimar dos versiones diferentes de estos indicadores y por lo tanto en el caso de la carne de cerdo, al igual que en la sección anterior, la señal del sistema de alerta para el indicador de cumplimiento de los cronogramas de desgravación es amarilla.

Sub-partida	Descripción	Semáforo	Puntaje escenario 1	Puntaje escenario 2
0203-29-00-00	Carne de animales de la especie porcina, congelada, las demás	Amarillo	1	2

Finalmente, para las importaciones de carne de cerdo no se incluyó ningún producto agroindustrial que la usara como insumo, no se establecieron contingentes ni Cláusula de Salvaguardia Agropecuaria en el marco del acuerdo con Estados Unidos.

Teniendo en cuenta los indicadores mencionados anteriormente, el índice para el escenario 1 para la carne de cerdo es 1,0 y para el escenario 2 es 3,3. Así las cosas, este producto se ubica en el puesto 6 dentro del "ranking" de amenaza a los productos de economía campesina en el escenario 1 y en el puesto 7 en el escenario 2.

Carne de pollo

INDICADOR 1. Importaciones productos de economía campesina

Con respecto a la carne de pollo, es factible que los productores de carne de pollo se hayan visto afectados durante el segundo año de vigencia del tratado durante los cuales el valor CIF de las importaciones registró un crecimiento muy significativo al pasar de US$ 18,1 millones en el periodo 4 a US$ 32,3 millones en el periodo 5. Vale la pena resaltar que si bien los Estados Unidos en el periodo 5 ya no mantuvieron su participación del 100% en las importaciones al mercado colombiano, su participación sigue siendo muy elevada al representar el 99.8% (Anexo 3).

En términos de cantidad, las compras colombianas se concentraron en trozos y despojos de gallos y gallinas congelados que alcanzaron 28,2 millones de kilos en el periodo 5 frente a los 16,3 millones de kilos que registraron las importaciones de carnes y despojos de gallos o gallinas sin trocear congelados en el periodo 4 (Anexo 4). Estrictamente hablando, el sistema de alerta para el primer indicador debería ser una señal verde debido a que, a pesar del aumento en las importaciones, la participación de Estados Unidos en el mercado disminuyó. No obstante, al ser la disminución en la participación de Estados Unidos únicamente del 0,2%, mientras que las importaciones aumentaron 73%, se mantendrá una señal roja.

Sub-partida	Descripción	Semáforo	Puntaje escenario 1	Puntaje escenario 2
0207-14-00-00	Carne y despojos comestibles de gallo o gallina, trozos y despojos, congelados	Rojo	2	8

Indicador 3. Precios

Los precios CIF de importación incluyendo arancel para los cuartos traseros de pollo congelados se incrementaron levemente al haber ingresado al país a US$ 1,11 por kilo en el periodo 4 frente a US$ 1,14 por kilo en el periodo 5. Sin embargo, considerando que el precio de importación desde Estados Unidos es menor al de sus competidores el sistema de alerta para el primer indicador debe contar con una señal roja.

Sub-partida	Descripción	Semáforo	Puntaje escenario 1	Puntaje escenario 2
0207-14-00-00	Carne y despojos comestibles de gallo o gallina, trozos y despojos, congelados	Rojo	2	8

Debido a que para los indicadores 4, 5 y 6, según lo pactado en el Acuerdo, el periodo de interés es el año calendario y no el año de vigencia del mismo, no es conducente estimar dos versiones diferentes de estos indicadores y por lo tanto en el sistema de alerta para estos indicadores, la señal es verde para el cronograma de desgravación, amarilla para los contingentes y verde para las salvaguardias[26].

Indicador 4. Cronograma de desgravación

Sub-partida	Descripción	Semáforo	Puntaje Escenario 1	Puntaje Escenario 2
0207-14-00-00	Carne y despojos comestibles de gallo o gallina, trozos y despojos, congelados	Verde	0	0

Indicador 5. Contingentes

Sub-partida	Descripción	Semáforo	Puntaje escenario 1	Puntaje escenario 2
0207-14-00-00	Carne y despojos comestibles de gallo o gallina, trozos y despojos, congelados	Amarillo	1	1.5

26 Los indicadores 4, 5 6 y 7 son los mismos que los estimados en la sección 5.A.2

Indicador 6. Volúmenes salvaguardia

Sub-partida	Descripción	Semáforo	Puntaje escenario 1	Puntaje escenario 2
0207-14-00-00	Carne y despojos comestibles de gallo o gallina, trozos y despojos, congelados	Verde	0	0

Finalmente, para las importaciones de carne de pollo no se incluyó ningún producto agroindustrial que la usara como insumo.

Teniendo en cuenta los indicadores mencionados anteriormente, el índice para el escenario 1 para la carne de pollo es 1,0 y para el escenario 2 es 3,5; ubicándose en el puesto 6 en los dos escenarios.

Leche

Indicador 1. Importaciones productos de economía campesina

Debido a que las importaciones de leche fresca son muy pequeñas (Anexo 3) el análisis se centrará en la leche en polvo.

El valor CIF de las importaciones totales de leche se redujo en un 73% al pasar de US$ 55,7 millones en el periodo 4 a US$ 15,4 millones en periodo 5. Siguiendo esta tendencia, el valor CIF de las compras externas de productos originarios de los Estados Unidos registró en el periodo bajo análisis una disminución del 62,9% al pasar de US$ 17,4 millones a US$ 6,5 millones en los periodos en referencia. Sin embargo, la participación de este último país en las importaciones totales de los productos en referencia se incrementó del 31,2% al 42,3%.

En términos de cantidades puede afirmarse que las importaciones de productos originarios de los Estados Unidos se concentraron en las sub-partidas arancelarias 0402.10.90.00 que corresponde a leche, nata(crema) con adición de azúcar u otro edulcolorante en polvo, gránulos y demás formas sólidas con un contenido de materias grasas inferior al 1.5% y 0402.21.19.00 que corresponde a las demás leches y natas (crema) concentradas, en polvo, gránulos y demás formas sólidas, sin adición de azúcar ni otro edulcorante, con un contenido de materias grasas superior o igual al 26% en peso, sobre producto seco.

Con respecto a la sub-partida 0402.10.90.00se encuentra que los productos que se clasifican en ella ingresaron al país en el periodo 5 en una cuantía cercana a los 2,1 millones de kilos registrando un decrecimiento de cerca del 60,0% con respecto al periodo 4 de los cuales 1,5 millones de kilos fueron de origen estadounidense, país que absorbió el 69,2% del mercado importador (frente al 85,3% que absorbió en el periodo 4). Por su parte, las compras externas de la subpartida 0402.21.19.00 disminuyeron ostensiblemente al pasar de 7,8 millones kilos en el periodo 4 a 1,4 millones de kilos en el periodo 5 a través de la cual los Estados Unidos ingresaron al mercado colombiano con unas ventas del orden de 0,1 millones de kilos, capturando el 9,1% del mercado importador colombiano.

En estas circunstancias en el sistema de alerta para este indicador le corresponde una luz verde.

Sub-partida	Descripción	Semáforo	Puntaje escenario 1	Puntaje escenario 2
0402-10-90-00	Leche y nata (crema) concentradas o con adición de azúcar u otro edulcorante, en polvo, gránulos demás formas sólidas, con un contenido de materias grasas inferior o igual al 1.5% en peso.	Verde	0	0
0402-21-19-00	Las demás leche y nata (crema) concentradas, en polvo, gránulos demás formas sólidas, sin adición de azúcar ni otro edulcorante, con un contenido de materias grasas superior o igual al 26% en peso, sobre producto seco.	Verde	0	0

Indicador 3. Precios

Con respecto a los precios es preciso anotar que a pesar del contingente negociado con Estados unidos que permite importar una cierta cantidad libre de aranceles, los precios de estos productos aumentaron. En el caso de los productos provenientes de Estados Unidos de la sub-partida 0402.10.90.00 los precios aumentaron 19,1%. Sin embargo, fueron inferiores a los de sus principales competidores, razón por la cual la señal del indicador de precios para esta sub-partida es roja. En el caso de los precios de los productos de la sub-partida 0402.21.19.00, de igual manera se registró un incremento de precios del 10,7%, el cual condujo a que los productos originarios de Estados Unidos fueran más costosos que los de sus competidores, razón por la cual la señal del indicador de precios para esta sub-partida es verde.

Sub-partida	Descripción	Semáforo	Puntaje escenario 1	Puntaje escenario 2
0402-10-90-00	Leche y nata (crema) concentradas o con adición de azúcar u otro edulcorante, en polvo, gránulos demás formas sólidas, con un contenido de materias grasas inferior o igual al 1.5% en peso.	Rojo	2	8
0402-21-19-00	Las demás leche y nata (crema) concentradas, en polvo, gránulos demás formas sólidas, sin adición de azúcar ni otro edulcorante, con un contenido de materias grasas superior o igual al 26% en peso, sobre producto seco.	Verde	0	0

Indicador 4. Cronograma de desgravación

Sub-partida	Descripción	Semáforo	Puntaje escenario 1	Puntaje escenario 2
0402-10-90-00	Leche y nata (crema) concentradas o con adición de azúcar u otro edulcorante, en polvo, gránulos demás formas sólidas, con un contenido de materias grasas inferior o igual al 1.5% en peso.	Verde	0	0
0402-21-19-00	Las demás leche y nata (crema) concentradas, en polvo, gránulos demás formas sólidas, sin adición de azúcar ni otro edulcorante, con un contenido de materias grasas superior o igual al 26% en peso, sobre producto seco.	Verde	0	0

Indicador 5. Contingentes

Sub-partida	Descripción	Semáforo	Puntaje escenario 1	Puntaje escenario 2
0402-10-90-00	Leche y nata (crema) concentradas o con adición de azúcar u otro edulcorante, en polvo, gránulos demás formas sólidas, con un contenido de materias grasas inferior o igual al 1.5% en peso.	Amarillo	1	1,5
0402-21-19-00	Las demás leche y nata (crema) concentradas, en polvo, gránulos demás formas sólidas, sin adición de azúcar ni otro edulcorante, con un contenido de materias grasas superior o igual al 26% en peso, sobre producto seco.			

Debido a que para los indicadores 4, 5 y 6, según lo pactado en el Acuerdo, el periodo de interés es el año calendario y no el año de vigencia del Acuerdo, no tiene sentido estimar dos versiones diferentes de estos indicadores y por lo tanto en el del sistema de alerta para estos indicadores es verde para los cronogramas de desgravación, y amarilla para los contingentes.

Finalmente, para las importaciones de leche no se incluyó ningún producto agroindustrial que la usara como insumo, ni se estableció Cláusula de Salvaguardia Agropecuaria en el marco de la negociación del acuerdo con Estados Unidos.

Teniendo en cuenta los indicadores mencionados anteriormente, el índice para el escenario 1 para la leche es 0,7 con lo que se ubica en el puesto 9 y 2,1 en el escenario 2 con los que también se ubica también en el noveno lugar.

Lactosueros

El valor CIF de las importaciones de lactosueros disminuyó en 4,8% al pasar de US$ 12,6 millones en el periodo 4 a US$ 12,0 millones en el periodo 5. Por el contrario, las compras externas de estos productos originarias de los Estados Unidos se incrementaron entre los dos periodos al pasar de US$1,2 millones en el periodo 4 a US$2,1 millones en el periodo 5, razón por la cual la participación de este país en valor en el mercado importador colombiano se elevó del 9,5% al 17,7% en este lapso.

En términos de cantidad conviene anotar que las importaciones de los productos que se clasifican en la sub-partida arancelaria 0404.10.90.00 y que corresponden a los demás lactosueros aunque estén modificados, incluso concentrados o con adición de azúcar u otro edulcorante, no expresados ni comprendidos en otra partida, se incrementaron en un 8,5% al pasar de 5,2 millones de kilos en el periodo 4 a 5,7 millones de kilos en el periodo 5 mientras que las originarias de los Estados Unidos se elevaron en un 61,2% al alcanzar en este último periodo un total de 1,4 millones de kilos frente a los 0,8 registrados en el periodo 4,logrando así capturar el 23,9% del mercado importador de Colombia.

Si bien las importaciones totales de lactosuero aunque esté modificado, incluso concentrado o con adición de azúcar u otro edulcorante, parcial o totalmente desmineralizado, no expresados ni comprendidos en otra partida (sub-partida 0404.10.10.00) disminuyeron al pasar de 3,4 millones de kilos a 2,0

millones de kilos, aquéllas provenientes de Estados Unidos aumentaron al pasar de 98 mil kilos en el periodo 4 a 123 mil kilos en el periodo 5. Con esto, el indicador de importaciones de productos de economía campesina, en el caso de la sub-partida 0404.10.90.00 tiene una luz roja y en el de la sub-partida o4o4.10.00 amarilla.

Indicador 1. Importaciones productos de economía campesina

Sub-partida	Descripción	Semáforo	Puntaje escenario 1	Puntaje escenario 2
0404-10-10-00	Lactosuero aunque este modificado, incluso concentrado o con adición de azúcar u otro edulcorante, parcial o totalmente desmineralizado, no expresados ni comprendidos en otra partida.	Amarillo	1	4
0404-10-90-00	Los demás lactosueros aunque estén modificado, incluso concentrados o con adición de azúcar u otro edulcorante, no expresados ni comprendidos en otra partida.	Rojo	2	8

Indicador 3. Precios

El precio CIF de importación por kilo de los productos de la sub-partida 0404.10.90.00 incluyendo arancel de los Estados Unidos, que fue de US$ 1,43/kilo en el periodo 5, resultó inferior al de sus principales competidores, como quiera que este precio alcanzó US$ 1,56/kilo y US$ 1,69/kilo en Chile y República Checa, respectivamente. Una situación similar se da en el caso de los precios CIF de importación de los productos de la sub-partida 0404.10.10.00, como quiera que el precio de los productos originarios de Estados Unidos (US$ 1,58/kilo) fue inferior al precio promedio de todas las fuentes del mercado (US$ 1,69/kilo). Los Estados Unidos ofrecieron precios más favorables en relación con sus competidores, razón por la cual se debe asignar una señal roja al indicador de precios para estas sub-partidas (Anexo 7).

Sub-partida	Descripción	Semáforo	Puntaje escenario 1	Puntaje escenario 2
0404-10-10-00	Lactosuero aunque este modificado, incluso concentrado o con adición de azúcar u otro edulcorante, parcial o totalmente desmineralizado, no expresados ni comprendidos en otra partida.	Rojo	2	8
0404-10-90-00	Los demás lactosueros aunque estén modificado, incluso concentrados o con adición de azúcar u otro edulcorante, no expresados ni comprendidos en otra partida.	Rojo	2	8

Al igual que en el caso de la carne de cerdo para los lactosueros no se incluyó ningún producto agroindustrial que lo usara como insumo, no se establecieron contingentes ni Cláusula de Salvaguardia Agropecuaria en el marco del acuerdo con Estados Unidos. Asimismo, atendiendo el razonamiento ya expuesto el indicador sobre el cronograma de desgravación será igual al de la sección 5.A.4, es decir, verde.

Indicador 4. Cronograma de Desgravación

Sub-partida	Descripción	Semáforo	Puntaje escenario 1	Puntaje escenario 2
0404-10-10-00	Los demás lactosueros aunque estén modificado, incluso concentrados o con adición de azúcar u otro edulcorante, no expresados ni comprendidos en otra partida.	Verde	0	0
0404-10-90-00	Los demás lactosueros aunque estén modificado, incluso concentrados o con adición de azúcar u otro edulcorante, no expresados ni comprendidos en otra partida.	Verde	0	0

En estas circunstancias los lactosueros recibirían un puntaje de 1,0 en el escenario 1 y de 5,0 en el escenario 2, ubicándose en el puesto 6 en el escenario 1 y en el quinto lugar en el escenario 2 en el "ranking" del riesgo de amenazas de productos de economía campesina.

Indicador 1. Importaciones productos de economía campesina

El valor CIF de las importaciones de tomates en fresco fue muy baj0 y presentó una reducción significativa del orden del 95,4% al pasar de US$ 114,7 miles en el periodo a US$ 5,3 miles el periodo 5. Cabe señalar adicionalmente que los Estados Unidos no participaron del mercado colombiano de estos productos durante estos periodos. Por lo anterior, el indicador 1 para este producto se clasifica como de riesgo bajo, es decir con señal verde.

Sub-partida	Descripción	Semáforo	Puntaje escenario 1	Puntaje escenario 2
0702-00-00-00	Tomates frescos o refrigerados	Verde	0	0

Indicador 2. Importaciones productos agroindustriales que usa como insumos los productos de economía campesina

Por el contrario el valor CIF de las importaciones agroindustriales que usan como insumo el tomate registró un incremento del 27,9 % al situarse en el periodo 5 en un monto cercano a los US$ 18,3 millones frente a los US$17,7 que habían alcanzado en el periodo 4. Tanto en valor como en cantidad, estas importaciones estuvieron concentradas, en primer lugar, en aquellas que ingresan al país bajo la sub-partida arancelaria 2002.90.00.00 que corresponde a tomates distintos de los enteros o en trozos preparados o conservados (excepto en vinagre o en ácido acético) y, en segundo lugar, en las de salsa de tomate[27]. En efecto, las primeras concentraron el 75,4% del valor CIF importado y el 83,2% de las toneladas importadas, mientras que las segundas representaron el 18,6% del valor CIF importado y el 13,0% de las toneladas importadas.

Debe anotarse que los Estados Unidos ganaron participación en el mercado de los productos de mayor crecimiento. En aquellas correspondientes a la sub-partida 2002.90.00.00 al pasar ésta de 25,3% en el periodo 4 a 47,9% en el periodo

27 Excluyendo las de jugo de tomate

5 y en la sub-partida 2103.20.00 al incrementarse ella del 53,7% en el periodo 4 al 67,4% en el periodo 5. En este sentido, para el indicador del comportamiento de las importaciones de productos agroindustriales que usan como insumos los productos de economía campesina se establece una señal roja.

Sub-partida	Descripción	Semáforo	Puntaje escenario 1	Puntaje escenario 2
0702-00-00-00	Tomates frescos o refrigerados	Rojo	2	6

Indicador 3. Precios

El precio CIF de importación incluyendo arancel se mantuvo estable entre el periodo 4 y el periodo 5 en un nivel de US$ 0,08/kilo. Al no presentarse importaciones desde Estados Unidos para este producto, el semáforo es verde.

Sub-partida	Descripción	Semáforo	Puntaje escenario 1	Puntaje escenario 2
0702-00-00-00	Tomates frescos o refrigerados	Verde	0	0

Indicador 4. Cronograma de desgravación

Sub-partida	Descripción	Semáforo	Puntaje escenario 1	Puntaje escenario 2
0702-00-00-00	Tomates frescos o refrigerados	Verde	0	0

Por último, para este producto, en el marco de la negociación no se establecieron ni contingentes ni Cláusula de Salvaguardia Agropecuaria.

Con lo anterior, se encuentra que el índice para el tomate es 0,5 en el escenario 1 y 1,5 en el escenario 2, con lo que se ubica en el puesto número 10, en relación con los otros productos analizados, en el escenario 1 y en el puesto 11 en el escenario 2.

Cebolla

El valor CIF de las importaciones totales de cebolla se redujo en un 8,9% en el periodo 5 en el cual alcanzó un valor US$ 15,3 millones frente a los US$16,8 millones que registraron en el periodo 4 (Anexo 3). En términos de cantidad, la disminución alcanzó las 4.000 toneladas al pasar de 85.111 toneladas en el periodo 4 a solo 81.810 toneladas en el periodo 5. La participación de los Estados Unidos en el mercado colombiano de cebolla importada en el periodo 5 fue nula (Anexo 4). En este sentido, la señal para el indicador de importaciones de cebolla es verde.

Indicador 1. Importaciones productos de economía campesina

Sub-partida	Descripción	Semáforo	Puntaje escenario 1	Puntaje escenario 2
0703-10-00-00	Cebolla y chalotes	Verde	0	0

Indicador 2. Importaciones productos agroindustriales que usa como insumos los productos de economía campesina

Para complementar el análisis de este producto es necesario evaluar el comportamiento de las importaciones de los productos de la sub-partida 2004.90.00.00 que incluye las demás hortalizas y mezclas de hortalizas preparadas o conservadas (excepto en vinagre o en ácido acético), congeladas, excepto los productos de la partida 20.06. Si bien es cierto que las importaciones de los productos de esta sub-partida disminuyeron en un 0,3%, al pasar de 218 toneladas en el periodo 4 a 217 toneladas en el periodo 5, la participación de los Estados Unidos en el mercado importador del país continuó aumentando, al alcanzar el 95,4% en el periodo 5 frente al 94,5% del periodo 4. Lo anterior tiene como consecuencia que la señal de alerta para este indicador 2, sea amarilla.

Sub-partida	Descripción	Semáforo	Puntaje escenario 1	Puntaje escenario 2
0703-10-00-00	Cebolla y chalotes	Amarillo	1	3

Indicador 3. Precio

Considerando que no se registraron importaciones de cebolla provenientes de Estados Unidos en el periodo el semáforo para el precio de éste producto es verde.

Sub-partida	Descripción	Semáforo	Puntaje escenario 1	Puntaje escenario 2
0703-10-00-00	Cebolla y chalotes	Verde	0	0

Debido a que para los indicadores 4, 5 y 6, según lo pactado en el Acuerdo, el periodo de interés es el año calendario y no el año de vigencia del acuerdo, no tiene sentido estimar dos versiones diferentes de estos indicadores y por lo tanto, al igual que en la sección anterior, la señal del sistema de alerta para el indicador de cumplimiento de los cronogramas de desgravación es verde.

Indicador 4. Cronograma de Desgravación

Sub-partida	Descripción	Semáforo	Puntaje escenario 1	Puntaje escenario 2
0703-10-00-00	Cebolla y chalotes	Verde	0	0

Para las importaciones de cebolla no se establecieron contingentes ni Cláusula de Salvaguardia Agropecuaria en el marco del acuerdo con Estados Unidos.

En estas circunstancias, el índice estimado para la cebolla fue de 0,3 en el escenario 1 y de 0,8 en el escenario 2 ubicándose en la posición 13 en los dos escenarios.

Zanahoria

Aunque las importaciones de zanahorias a Colombia son muy bajas, registraron un aumento en el periodo 5 en relación con las importaciones realizadas en el periodo 4. En efecto las importaciones totales de este producto para el segundo año de vigencia del Acuerdo alcanzaron la cifra 115,4 toneladas frente a las 95,4 toneladas que habían registrado en el primer año de vigencia del Acuerdo y el valor CIF de las mismas ascendió US$ 0,20millones en el periodo 5 frente a los US$ 0,18 millones en los que se había situado en el periodo 4 (Anexos 3 y 4).

Esta misma tendencia registraron las importaciones originarias de los Estados Unidos que aumentaron incluso en una mayor proporción que las totales al elevarse de 78,9 a 106,8 toneladas en el periodo en análisis. En consecuencia dicho país ganó participación en el mercado importador colombiano al pasar del 82,7% en el periodo 4 al 92,5% en el periodo 5. Por lo tanto el indicador 1, de importaciones de productos de economía campesina en este caso tiene una señal roja.

INDICADOR 1. Importaciones productos de economía campesina

Sub-partida	Descripción	Semáforo	Puntaje escenario 1	Puntaje escenario 2
0706-10-00-00	Zanahorias y nabos	Rojo	2	8

INDICADOR 2. Importaciones productos agroindustriales que usa como insumos los productos de economía campesina

Al evaluar el comportamiento de las importaciones de los productos de la sub-partida 2004.90.00.00 que incluye las demás hortalizas y mezclas de hortalizas preparadas o conservadas (excepto en vinagre o en ácido acético), congeladas, excepto los productos de la partida 20.06 resulta que si bien es cierto que las importaciones de los productos de esta sub-partida disminuyeron en un 0,3% al pasar de 218 toneladas en el periodo 4 a 217 toneladas en el periodo 5, la participación de los Estados Unidos en el mercado importador del país continuó aumentando, al alcanzar el 95,4% en el periodo 5 frente al 94,5% que alcanzó en

el periodo 3. Lo anterior tiene como consecuencia que la señal de alerta para este indicador 2, sea amarilla.

Sub-partida	Descripción	Semáforo	Puntaje escenario 1	Puntaje escenario 2
0706-10-00-00	Zanahorias y nabos	Amarillo	1	3

Indicador 3. Precios

El comportamiento del volumen es consistente con el hecho de que Estados Unidos redujo el precio incluyendo arancel de US 1,96/kilo a 1,77 /kilo, cifra que se compara favorablemente con el precio ofrecido por China que vendió a 1,82/ kilo en el periodo 5. Dado el comportamiento de los precios la señal para este indicador es roja.

Sub-partida	Descripción	Semáforo	Puntaje escenario 1	Puntaje escenario 2
0706-10-00-00	Zanahorias y nabos	Rojo	2	8

Debido a que para los indicadores 4, 5 y 6, según lo pactado en el acuerdo, el periodo de interés es el año calendario y no el año de vigencia del acuerdo, no tiene sentido estimar dos versiones diferentes de estos indicadores y por lo tanto, al igual que para el producto anterior, la señal del sistema de alerta para el indicador de cumplimiento de los cronogramas de desgravación es verde.

Indicador 4. Cronograma de desgravación

Sub-partida	Descripción	Semáforo	Puntaje escenario 1	Puntaje escenario 2
0706-10-00-00	Zanahorias y nabos	Verde	0	0

Para las importaciones de zanahoria no se establecieron contingentes ni Cláusula de Salvaguardia Agropecuaria en el marco del acuerdo con Estados Unidos.

Teniendo en cuenta los indicadores mencionados anteriormente el índice estimado para la zanahoria en el escenario 1 alcanzó 1,3 y para el escenario 2 alcanzó 4,8, con lo que ocupa el puesto 4 en el escenario 1 y en el puesto 3 en el escenario 2.

Arvejas

Indicador 1. Importaciones productos de economía campesina

Como era de preverse en el periodo 5 tampoco se registraron importaciones de arvejas verdes en vaina frescas o refrigeradas. En este periodo se presentó una reducción del 17,2% en el valor CIF de las importaciones de arvejas secas desvainadas, distintas de aquellas destinadas para siembra, el cual pasó de US$ 19,6 millones a US$ 16,2 millones, mientras que las toneladas importadas se redujeron en 21,9% al pasar de 31.941 toneladas en el periodo 4 a 25.744 toneladas en el periodo 5 (Anexos 3 y 4).

En los primeros nueve meses de vigencia del acuerdo las ventas de estos productos originarias de los Estados Unidos disminuyeron al pasar de 5.344 toneladas en el periodo 4 a 3.296 en el periodo 5. Por consiguiente su participación en el mercado importador colombiano se redujo del 16,2% en el periodo 4 al 12,8% en el periodo 5, lo que lleva a asignar una señal verde para el indicador de importaciones de productos de economía campesina (Anexos 3 y 4).

Sub-partida	Descripción	Semáforo	Puntaje escenario 1	Puntaje escenario 2
0713-10-90-00	Arvejas secas desvainadas, las demás	Verde	0	0

Indicador 2. Importaciones productos agroindustriales que usa como insumos los productos de economía campesina

Por su parte el mercado importador de guisantes (arvejas, chícharos) preparadas o conservadas (excepto en vinagre o en ácido acético), sin congelar,

mostró un comportamiento dinámico para los Estados Unidos que exportaron a Colombia 7.545 kilos en comparación con los 980 kilos que habían vendido en el periodo 4, aumentando por tanto su participación en el mercado importador colombiano del 0,1% al 0,6% en el periodo 5, con lo que la señal para el indicador de importaciones de productos agroindustriales que usa como insumos los productos de economía campesina debe ser rojo (Anexo 6).

Sub-partida	Descripción	Semáforo	Puntaje escenario 1	Puntaje escenario 2
0713-10-90-00	Arvejas secas desvainadas, las demás	Rojo	2	6

Indicador 3. Precios

Por su parte el precio promedio CIF de importación incluyendo arancel se elevó en 5,9% al pasar de US$594/ton en el periodo 4 a US$ 629/ton en el periodo 5, presentándose un aumento mayor en el precio de venta de los Estados Unidos, al pasar de US$ 668/ton a US$ 692/ton. En consecuencia, la señal de alerta del indicador de precios para la arveja seca desvainada es verde (Anexo 7).

Sub-partida	Descripción	Semáforo	Puntaje escenario 1	Puntaje escenario 2
0713-10-90-00	Arvejas secas desvainadas, las demás	Verde	0	0

Indicador 4. Cronograma de desgravación

Como se mostró anteriormente las importaciones de arvejas secas desvainadas desde Estados Unidos no pagaron arancel, lo que nos permite afirmar que el cronograma de desgravación para este producto se cumplió, razón por la cual el semáforo para este indicador es verde.

Sub-partida	Descripción	Semáforo	Puntaje escenario 1	Puntaje escenario 2
0713-10-90-00	Arvejas secas desvainadas, las demás	Verde	0	0

Por último se debe mencionar que para este producto no se fijaron contingentes ni tampoco se estableció Cláusula de Salvaguardia Agropecuaria.

Así, el índice para la arveja se ubicó en 0,5 en el escenario 1 y en 1,5 en el escenario 2, con lo que se ubica en los puesto 10 y 11 en estos escenarios, respectivamente.

Fríjol

Indicador 1. Importaciones productos de economía campesina

Las importaciones de frijol se redujeron 56,9% en valor, al alcanzar US$ 17,1 millones en el periodo 5 frente a los US$ 39,5 millones que habían registrado en el periodo 4 (Anexo 3). En términos de toneladas importadas el mercado mostró un comportamiento similar al haber disminuido éstas últimas en 54,1% al pasar de 30.822 toneladas en el periodo 4 a 14.142 toneladas en el periodo 5 (Anexo 4).

La reducción de las importaciones durante los periodos bajo análisis tuvo lugar a pesar del crecimiento registrado por las ventas de este producto originarias de los Estados Unidos, las cuales alcanzaron un total de 1.462 toneladas en el periodo 5 frente a las 1.356 toneladas registradas en el periodo 4. De esta forma los Estados Unidos incrementaron su participación en el mercado al pasar de 4,4% en el periodo 4 al 10, 3% en el periodo 5.

Al analizar el comportamiento de las importaciones del producto por sub-partida arancelaria se observa que éstas estuvieron concentradas en las de la sub-partida 0713.33.99.00 correspondiente a fríjol común distinto del negro y el canario, las cuales representaron el 93,9% del valor CIF y el 93,1% en toneladas. Las exportaciones de los Estados Unidos de fríjol tanto en el periodo 4 como en el 5 correspondieron exclusivamente a las de la sub-partida recién referida, alcanzando 1.462 toneladas y 1356 toneladas en dichos periodos respectivamente, con lo que su participación en las importaciones totales de esta sub-partida se elevó de 5,0% a 11,1% aumentando su penetración en el mercado colombiano. Por

lo anterior, la señal del sistema de alerta para el indicador de importaciones de productos de economía campesina es amarilla.

Sub-partida	Descripción	Semáforo	Puntaje escenario 1	Puntaje escenario 2
0713-33-99-00	Frijoles comunes, los demás	Amarillo	1	4

Indicador 2. Importaciones productos agroindustriales que usa como insumos los productos de economía campesina

El mercado importador de los productos agroindustriales que utilizan como insumo el fríjol es de un tamaño muy reducido como para pensar que pueda afectar a los productores de la materia prima. En efecto el total de las importaciones de los productos que ingresan por las sub-partidas arancelarias 2005.51.00.00 y 2005.59.00.00 que corresponden a frijoles (porotos, alubias, judías, fréjoles) preparadas o conservadas (excepto en vinagre o en ácido acético), sin congelar y las demás frijoles (porotos, alubias, judías, fréjoles) preparadas o conservadas (excepto en vinagre o en ácido acético), sin congelar alcanzaron en el periodo 5 apenas 98 toneladas y 33 toneladas respectivamente. Debe señalarse que la participación de Estados Unidos en el periodo 4 en este mercado fue bastante elevada como quiera que para las sub-partidas en referencia alcanzó el 94,5% y el 85,5% respectivamente. Sin embargo, para los productos de la subpartida 2005.51.00.00 disminuyó al ubicarse en el periodo 5 en 47,6%. Considerando que el volumen de importaciones de esta sub-partida es más representativo, la señal de alerta para el indicador de importaciones productos agroindustriales que usa como insumos los productos de economía campesina es verde.

Sub-partida	Descripción	Semáforo	Puntaje escenario 1	Puntaje escenario 2
0713-33-99-00	Fríjoles comunes, los demás	Verde	0	0

Indicador 3. Precios

El precio CIF de importación incluyendo arancel de los Estados Unidos, que fue de US$1.113/ton resultó inferior al de Ecuador (US$1.193/ton) que se constituyó en su principal competidor en el mercado colombiano en el periodo 5 y también al precio promedio CIF de importación incluyendo arancel de todas las fuentes en el periodo 5 que fue de US$1.217/ton. Así el semáforo para el indicador de precios es rojo.

Sub-partida	Descripción	Semáforo	Puntaje escenario 1	Puntaje escenario 2
0713-33-99-00	Fríjoles comunes, los demás	Rojo	2	8

Debido a que para los indicadores 4, 5 y 6, según lo pactado en el acuerdo, el periodo de interés es el año calendario y no el año de vigencia del Acuerdo, no tiene sentido estimar dos versiones diferentes de estos indicadores y por lo tanto en el del sistema de alerta para estos indicadores es verde para los cronogramas de desgravación, para los contingentes y para las salvaguardias.

Indicador 4. Cronograma de desgravación

Sub-partida	Descripción	Semáforo	Puntaje escenario 1	Puntaje escenario 2
0713-33-99-00	Fríjoles comunes, los demás	Verde	0	0

Indicador 5. Contingentes

Sub-partida	Descripción	Semáforo	Puntaje escenario 1	Puntaje escenario 2
0713-33-99-00	Fríjoles comunes, los demás	Verde	0	0

Indicador 6. Cláusula de Salvaguardia Agropecuaria

Sub-partida	Descripción	Semáforo	Puntaje escenario 1	Puntaje escenario 2
0713-33-99-00	Fríjoles comunes, los demás	Verde	0	0

Teniendo en cuenta los indicadores mencionados anteriormente el índice estimado para el escenario 1 alcanzó 0,5 y para el escenario 2 alcanzó 2,0, con lo que ocupa el puesto 10, en relación con los otros productos tanto en el escenario 1 como en el escenario 2.

Trigo

Indicador 1. Importaciones productos de economía campesina

De la misma forma que en la sección anterior, el análisis aplica para las importaciones de trigos diferentes de los aptos para la siembra, los duros y los forrajeros.

Al respecto, conviene señalar, en primer lugar, que en el periodo 5 las importaciones del producto en referencia presentaron un incremento del 8,1% en relación con las registradas en el periodo 4, al pasar de 1.421.280 toneladas a 1.519.190 toneladas. En segundo término, se observa que la participación de los Estados Unidos en el mercado importador del país aumentó en el periodo 5 al alcanzar el 48,8% de este mercado frente al 37,9% que había logrado en el periodo 4. Así, la señal en el sistema de alerta para el indicador de importaciones de los productos de economía campesina es rojo (Anexo 4).

Sub-partida	Descripción	Semáforo	Puntaje escenario 1	Puntaje escenario 2
1001-99-10-90	Los demás trigos.	Rojo	2	8

Indicador 2. Importaciones productos agroindustriales que usa como insumos los productos de economía campesina

Como se observa en el Anexo 6, de los productos originarios de los Estados Unidos que se importaron al país que usan como insumo el trigo resaltan los incluidos en las sub-partidas arancelarias 1901.20.00.00, 1904.10.00.00 y 1905.31.00.00 que corresponden a: mezclas y pastas para la preparación de productos de panadería, pastelería o galletería, de la partida 19.05; productos a base de cereales obtenidos por inflado o tostado y galletas dulces con adición de edulcolorante. Las toneladas totales importadas de los productos incluidos en estas tres sub-partidas se incrementaron en 12,2%, 20,0% y 24,6% en el periodo 5 con respecto al periodo 4 en su orden, y la participación de los Estados Unidos en las importaciones de los productos de la sub-partidas 1904.10.00.00 y 1905.31.00.00 aumentó del 4,4% y el4,9% en el periodo 4 al 4,9 % y al 5,5% en el periodo 5 respectivamente. Considerando lo anterior, la luz para el indicador 2 de importaciones de productos agroindustriales que usa como insumos los productos de economía campesina es roja.

Sub-partida	Descripción	Semáforo	Puntaje escenario 1	Puntaje escenario 2
1001-99-10-90	Los demás trigos.	Rojo	2	6

Indicador 3. Precios

El precio de importación CIF de los Estados Unidos incluyendo arancel si bien no resultó inferior al de Canadá (su principal competidor) se redujo 8,9% al pasar de US$ 0,36/kilo en el periodo 4 a US$ 0,32/kilo en el periodo 5, siendo adicionalmente inferior al precio promedio de todas las fuentes de importación del periodo 5. Así, se fija una señal roja para el indicador de precios (Anexo 7).

Sub-partida	Descripción	Semáforo	Puntaje escenario 1	Puntaje escenario 2
1001-99-10-90	Los demás trigos.	Rojo	2	8

Indicador 4. Cronograma de Desgravación

Todas las sub-partidas del trigo fueron incluidas en la lista de desgravación inmediata del acuerdo y en efecto desde que éste entró en vigencia se puede decir que en la práctica[28] se ha cumplido la desgravación acordada, de manera que las importaciones de la partida arancelaria 1001 originarias de los Estados Unidos ingresan al país sin arancel alguno y por tanto la luz del semáforo como se anotó es verde.

Sub-partida	Descripción	Semáforo	Puntaje escenario 1	Puntaje escenario 2
1001-99-10-90	Los demás trigos.	Verde	0	0

Finalmente, cabe señalar que al encontrarse las sub-partidas de la partida en referencia en la lista de desgravación inmediata las importaciones originarias de Estados Unidos carecen de contingente e igualmente de cláusula de salvaguardia agropecuaria.

Teniendo en cuenta los indicadores mencionados anteriormente el índice estimado para el trigo en el escenario 1 fue 1,5 y para el escenario 2 alcanzó 5,5, con lo que ocupa el puesto 2 en el escenario 1 y el primer puesto en el escenario 2.

Maíz amarillo

Indicador 1. Importaciones productos de economía campesina

El valor CIF de las compras externas del país de maíz amarillo disminuyó un 3,4% al pasar de US$ 1.010 millones en el periodo 4 a US$ 976 millones en el periodo 5. Esta disminución en valor no se presentó en volumen por cuanto la toneladas importadas se elevaron en 20,4% al pasar de 3.299.191 toneladas en el periodo 4 a 3.973.492 en el periodo 5 (Anexos 3 y 4).

Por su parte, las exportaciones originarias de los Estados Unidos aumentaron significativamente con lo cual se incrementó la participación de este país

28 En promedio el arancel pagado por los importadores de este producto desde Estados Unidos fue 0% en 2012, 1% en 2013 y 1% en 2014.

en el mercado importador colombiano. Es así como las exportaciones de maíz amarillo duro originarias de los Estados Unidos crecieron 3.844% al aumentar de 56.335 toneladas en el periodo 4 a 2.221.865 toneladas en el periodo 5. De esta manera, la participación de los Estados Unidos en el mercado importador de Colombia continúa en aumento al pasar de 1,7% en el periodo 4 al 55,9% en el periodo 5 (Anexos 3 y 4), lo que induce a establecer una señal roja para el indicador de importaciones de este producto.

Sub-partida	Descripción	Semaforo	Puntaje escenario 1	Puntaje escenario 2
1005-90-11-00	Maíz duro amarillo	Rojo	2	8

Indicador 3. Precios

El precio CIF promedio de todas las fuentes de importación incluyendo el arancel de las importaciones de maíz amarillo duro se redujo en 19,6% al disminuir de US$ 3.115/ton en el periodo 4 a US$ 2.504/ton en el periodo 5. Asimismo, la cotización de exportación del maíz amarillo originario de los Estados Unidos disminuyó 28,7% al pasar de US$3.327/ton en el periodo 4 a US$2.372/ton en el periodo 5 y resultó, por tanto, inferior en este último periodo a los precios registrados por Argentina y Brasil. Entonces la señal del indicador de precios para el maíz amarillo es roja.

Sub-partida	Descripción	Semaforo	Puntaje escenario 1	Puntaje escenario 2
1005-90-11-00	Maíz duro amarillo	Rojo	2	8

Los productos agroindustriales del Anexo 2 que usan como insumo el maíz, emplean principalmente el maíz blanco razón por la cual no se consideran para el análisis del maíz amarillo.

Debido a que para los indicadores 4, 5 y 6, según lo pactado en el acuerdo, el periodo de interés es el año calendario y no el año de vigencia del acuerdo, no tiene sentido estimar dos versiones diferentes de estos indicadores. Por lo tanto

es verde para los cronogramas de desgravación y roja para los contingentes. Para este producto no se negoció cláusula de salvaguarda agropecuaria.

Indicador 4. Cronograma de desgravación

Sub-partida	Descripción	Semáforo	Puntaje escenario 1	Puntaje escenario 2
1005-90-11-00	Maíz duro amarillo	Verde	0	0

Indicador 5. Contingentes

Sub-partida	Descripción	Semáforo	Puntaje escenario 1	Puntaje escenario 2
1005-90-11-00	Maíz duro amarillo	Rojo	2	3

En razón del comportamiento de este producto el índice estimado para el maíz en el escenario 1 fue 1,5 y para el escenario 2 alcanzó 4,8, con lo que ocupa el puesto 2, en relación con los otros productos en el escenario 1 y el puesto 3 en el escenario 2.

Maíz blanco

Indicador 1. Importaciones productos de economía campesina

Durante el segundo año de vigencia del Acuerdo las importaciones de maíz blanco se incrementaron en 204,3% al pasar de 63.896 toneladas en el periodo 4 a 194.452 toneladas en el periodo 5. En el marco de este comportamiento, los Estados Unidos continuaron siendo el único proveedor externo a Colombia. En estas circunstancias, la señal de alerta para el indicador de importaciones de productos de economía campesina debe ser roja.

Sub-partida	Descripción	Semáforo	Puntaje escenario 1	Puntaje escenario 2
1005-90-12-00	Maíz duro blanco	Rojo	2	8

Indicador 2. Importaciones productos agroindustriales que usa como insumos los productos de economía campesina

El valor CIF de las importaciones que utilizan como insumo maíz blanco duro que corresponden a las sub-partidas arancelarias 1102.20.00.99, 1104.23.00.00, 1108.12.00.00, 1904.10.00.00, 1904.20.00.00 y 2302.10.00.00[29] aumentó en un 3,1% al pasar de US$37,7 millones en el periodo 4 a US$ 38,9 millones en el periodo 5. El valor CIF de estas importaciones se concentró en dos productos principales a saber: productos a base de cereales obtenidos por tostado o inflado y almidón de maíz que representaron el 73,0% del total y el 14,3 % del valor total respectivamente. Por su parte, aunque la participación de Estados Unidos en la importaciones totales en cantidad de almidón se redujo, la participación en las importaciones totales en cantidad de los productos a base de cereales obtenidos por inflado o tostado aumentó, por lo que se decidió establecer una señal roja para el indicador de importaciones de productos agroindustriales que usan como insumos los productos de economía campesina[30].

Sub-partida	Descripción	Semáforo	Puntaje escenario 1	Puntaje escenario 2
1005-90-12-00	Maíz duro blanco	Rojo	2	6

29 11022200: Harina de maíz; 11042300: Los demás granos trabajados de maíz; 11081200: Almidón de maíz; 19041000: Productos a base de cereales obtenidos por inflado o tostado; 19042000: Preparaciones alimenticias obtenidas con copos de cereales sin tostar o con mezclas de copos de cereales sin tostar y copos de cereales tostados e inflados y 23021000: Salvados, moyuelos y demás residuos del cernido, de la molienda o de otros tratamientos de maíz, incluso en <<pellets>>

30 Esta decisión se soporta en el hecho de que las importaciones de la primera sub-partida excedieron considerablemente a las de la segunda.

Indicador 3. Precios

El aumento de las importaciones durante el segundo año de vigencia del acuerdo es consistente con una reducción del 28,7% en los precios al disminuir de US$ 0,33/kilo en el periodo 4 a US$ 0,24/kilo en el periodo 5, lo que induce a establecer una señal roja para el indicador de precios del maíz blanco.

Sub-partida	Descripción	Semaforo	Puntaje escenario 1	Puntaje escenario 2
1005-90-12-00	Maíz duro blanco	Rojo	2	8

De la misma forma que para el caso del maíz amarillo debido a que para los indicadores 4 y 5 según lo pactado en el acuerdo, el periodo de interés es el año calendario y no el año de vigencia del acuerdo, no tiene sentido estimar dos versiones diferentes de estos indicadores. Por lo tanto, la señal es verde para los cronogramas de desgravación y roja para los contingentes. Para este producto no se negoció cláusula de salvaguarda agropecuaria.

Indicador 4. Cronograma de desgravación

Sub-partida	Descripción	Semáforo	Puntaje escenario 1	Puntaje escenario 2
1005-90-12-00	Maíz duro blanco	Verde	0	0

Indicador 5. Contingentes

Sub-partida	Descripción	Semáforo	Puntaje Escenario 1	Puntaje Escenario 2
1005-90-12-00	Maíz duro blanco	Rojo	3	3

Para el maíz blanco no se negoció cláusula de salvaguarda agropecuaria.

Así, este producto recibe un puntaje de 1,6 puntos en el escenario 1 y de

5 puntos en el escenario 2, ubicándose en la posición 1 en el escenario 1 y en la posición 2 en el escenario 2.

Arroz

Indicador 1. Importaciones productos de economía campesina

El valor CIF de las importaciones durante el segundo año de vigencia del Acuerdo se incrementó en 44,0% al pasar de US$91,0 millones en el periodo 4 a US$ 131,0 millones en periodo 5 (Anexo 3).

Las importaciones de arroz se concentraron en dos sub-partidas arancelarias, la 1006.10.90.00 y la1006.30.90.00 que corresponden a arroz con cáscara y a arroz semi-blanqueado o blanqueado que no sea de grano corto o medio respectivamente. En efecto, la segunda de las sub-partidas representó el 87,6 % y la primera el 11,7 % del valor CIF total de importaciones de arroz.

En el segundo año de vigencia del Acuerdo si bien Estados Unidos continuó dominando el mercado al tener una participación aproximada del 100%, las importaciones de arroz con cáscara disminuyeron al pasar de 22.781 toneladas en el periodo 4 a 11.912 toneladas en el periodo 5.

Con respecto a las compras externas de arroces semiblanqueados o blanqueados de grano largo, si bien las importaciones de este producto aumentaron al pasar de 101.802 toneladas en el periodo 4 a 153.222 toneladas en el periodo 5, la participación de Estados Unidos disminuyó al 57,2% en el periodo 5 frente al 75,5% que registró en el periodo 4 (Anexo 4). En este contexto, el semáforo para el comportamiento de las importaciones de arroz tiene una luz amarilla para la primera sub-partida y verde para la segunda.

Sub-partida	Descripción	Semáforo	Puntaje escenario 1	Puntaje escenario 2
1006-10-90-00	Arroz con cáscara, los demás	Amarillo	1	4
1006-30-00-90	Arroz semiblanqueado o blanqueado, los demás	Verde	0	0

Indicador 3. Precios

El precio de los arroces semi-blanqueados o blanqueados de grano largo se incrementó en un 5,6% al pasar de US$ 0,78/kilo en el periodo 4 a US$ 0,83/kilo en el periodo 5, que a la vez fue superior al precio CIF incluyendo el arancel promedio de importación de todas las fuentes que se ubicó en. 0,81/kilo[31]. En lo que se refiere al arroz con cáscara el precio de importación incluyendo arancel en el periodo 5 fue de US$ 0,5079/kilo siendo menor al registrado en el periodo 4 que ascendió a o5428/kilo resultando también inferior al precio promedio de todas las fuentes de importación que se ubicó en 0,5083/kilo[32]. En razón a lo anterior la señal de alerta para el indicador de precios de arroz es roja para el arroz con cáscara y verde para el caso de los arroces semiblanqueados o blanqueados de grano largo.

Sub-partida	Descripción	Semáforo	Puntaje escenario 1	Puntaje escenario 2
1006-10-90-00	Arroz con cáscara, los demás	Rojo	2	8
1006-30-00-90	Arroz semiblanqueado o blanqueado, los demás	Verde	0	0

Indicador 4. Cronograma de Desgravación

Si bien para el caso del arroz no se estima el indicador de cumplimiento de los cronogramas de desgravación, para los indicadores 5 y 6 se usarán los semáforos estimados en la sección anterior, atendiendo que el periodo de referencia para la estimación de los mismos es el año calendario y no el de vigencia del Acuerdo.

31 Los otros competidores fueron Ecuador y Perú.

32 Si bien la participación de Estados Unidos en las importaciones de arroz con cáscara fue aproximadamente del 100%, en el periodo 5 se registraron algunas importaciones marginales de otros países.

Indicador 5. Contingentes

Sub-partida	Descripción	Semáforo	Puntaje escenario 1	Puntaje escenario 2
1006-10-90-00	Arroz con cáscara, los demás	Rojo	2	3
1006-30-00-90	Arroz semiblanqueado o blanqueado, los demás			

Indicador 6. Cláusula de Salvaguardia Agropecuaria

Sub-partida	Descripción	Semáforo	Puntaje escenario 1	Puntaje escenario 2
1006-10-90-00	Arroz con cáscara, los demás	Verde	0	0
1006-30-00-90	Arroz semiblanqueado o blanqueado, los demás			

En estas circunstancias, en el marco del "ranking" de riesgo de amenaza para los productos de economía campesina que compiten con las importaciones originarias de los Estados Unidos, este producto recibe una calificación de 1,1 puntos en el escenario 1 y de 3,2 puntos en el escenario 2 y se ubicaría en los puestos 5 y 8 en los dos escenarios respectivamente.

Sorgo

Indicador 1. Importaciones productos de economía campesina

Como se mencionó anteriormente la inclusión del sorgo dentro de la canasta de los productos de economía campesina obedece a su condición de sustituto del maíz amarillo.

El volumen de importaciones de sorgo disminuyó en un 62,9% entre el periodo 4 y el periodo 5 al pasar de 724.722 toneladas durante el primer año de vigencia del acuerdo 268.895 toneladas en el segundo año. Si bien Estados

Unidos, que no participó de este mercado en el periodo 4, tuvo una participación marginal en el periodo 5, no podría atribuírsele a este país ningún efecto sobre los productores nacionales de maíz amarillo. En consecuencia, la luz del semáforo para el sistema de alerta del indicador de importaciones es verde

Sub-partida	Descripción	Semáforo	Puntaje escenario 1	Puntaje escenario 2
1007-90-00-00	Sorgo, los demás	Verde	0	0

Indicador 3. Precios

Vale la pena señalar que el precio CIF de importación incluyendo arancel al cual vendió Estados Unidos en promedio su sorgo fue muy superior al precio promedio de todas las fuentes en el periodo 5, como quiera que el precio por kilo de Estados Unidos alcanzó US$ 0,39, mientras que el precio promedio de todas las fuentes fue de US$ 0,24/kilo. En consecuencia, el semáforo para el indicador de precios es verde.

Sub-partida	Descripción	Semáforo	Puntaje escenario 1	Puntaje escenario 2
1007-90-00-00	Sorgo, los demás	Verde	0	0

Para las importaciones de sorgo no se incluyó ningún producto agroindustrial que lo usara como insumo, ni se estableció Cláusula de Salvaguardia Agropecuaria en el marco del acuerdo con Estados Unidos y el cronograma de desgravación se cumplió a cabalidad.

Indicador 4. Cronograma de Desgravación

Sub-partida	Descripción	Semáforo	Puntaje escenario 1	Puntaje escenario 2
1007-90-00-00	Sorgo, los demás	Verde	0	0

Indicador 5. Contingente

Sub-partida	Descripción	Semáforo	Puntaje escenario 1	Puntaje escenario 2
1007-90-00-00	Sorgo, los demás	Verde	0	0

Teniendo en cuenta los indicadores mencionados anteriormente, el índice para el sorgo es 0 para los dos escenarios, ubicándose en la posición número 14.

Ranking de los productos durante el segundo año de vigencia del Acuerdo con relación al primero

Ranking B. Indicadores de seguimiento al segundo año de vigencia del Acuerdo

Ranking Segundo Año periodo 5 vs. periodo 4 (mayo 15 2013-mayo 14 2014)vs. (mayo 15 2012-mayo 14 2013)					
Escenario 1			Escenario 2		
1	Maíz Blanco	1,6	1	Trigo	5,5
2	Maíz Amarillo	1,5	2	Maíz Blanco	5,0
2	Trigo	1,5	3	Maíz Amarillo	4,8
4	Zanahoria	1,3	3	Zanahoria	4,8
5	Arroz	1,1	5	Lactosuero	4,1
6	Lactosuero	1,0	6	Carne de Pollo	3,5
6	Carne de Cerdo	1,0	7	Carne de Cerdo	3,3
6	Carne de Pollo	1,0	8	Arroz	3,2
9	Leche en polvo	0,7	9	Leche en polvo	2,1
10	Arveja	0,5	10	Fríjol	2,0
10	Fríjol	0,5	11	Arveja	1,5
10	Tomate	0,5	11	Tomate	1,5
13	Cebolla	0,3	13	Cebolla	0,8
14	Sorgo	0,0	14	Sorgo	0,0

6.
Conclusiones

- Durante los primeros dos años de vigencia del Acuerdo (mayo 14 2014-mayo 15 2012), el saldo de la balanza comercial de bienes de Colombia con Estados Unidos se redujo, e incluso en el segundo año fue deficitaria. En comparación con el año inmediatamente anterior a la entrada en vigor del Acuerdo la balanza comercial disminuyó más de US$ 4.000 millones al pasar de US$ 10.175 millones en el periodo 3 a solo US$ 6.167 millones en el periodo 4. La situación es aún más preocupante si la comparación se hace frente al segundo año de vigencia del Acuerdo por cuanto se evidencia una reducción de $US 10.449 millones.

- El comportamiento desfavorable del comercio agropecuario y agroindustrial cuyo saldo positivo se redujo de US$ 1.783 millones en el periodo 3 (mayo 2011-mayo 2012) a US$ 1.098 millones en el periodo 4 (mayo 2012-mayo 2013) y a US$ 617 millones en el periodo 5 (mayo 2013-mayo 2014), contribuyó con el 18% al balance negativo de la balanza comercial con Estados Unidos durante el primer año de vigencia del Tratado y con el 7,5% en el segundo año.

- La balanza agroindustrial registró un déficit cercano a los US$ 461 millones tanto en el periodo 4 (mayo 2012-mayo 2013) como en el periodo 5 (mayo 2013-mayo 2014) para un total del orden de US$ 920 millones durante los dos primeros años de vigencia del Acuerdo. De esta manera, continúan desvirtuándose las expectativas de los productores de estos artículos quienes durante toda la negociación sostuvieron que la liberación de la importación de las materias primas agrícolas haría de la agroindustria un sector ganador de la negociación.

- La balanza comercial agropecuaria sin pesca ni agroindustria continuó deteriorándose. En efecto, su saldo pasó de US$1.799 millones en el año anterior a que el Acuerdo entrara en vigor a US$ 1.559 millones y a US$ 1.077 millones en el primero (mayo 15 2012-mayo 14 2013) y segundo año de vigencia del Acuerdo (mayo 2013-mayo 2014) , respectivamente.

- El comportamiento negativo de la balanza comercial agropecuaria sin tener en cuenta café, banano y flores incrementó su saldo negativo en US$ 109 millones y en US$ 698 millones en el primero y segundo año de vigencia del tratado, al pasar de un déficit de US$ 324 millones en el año inmediatamente anterior a la entrada en vigor del Acuerdo a déficits de US$ 434 millones y US$ 1.022 millones en el primero y segundo año de su vigencia, respectivamente.

- Se registra una alta variabilidad tanto de los exportadores al mercado de los Estados Unidos como de los importadores del mismo tanto en el comercio de productos agropecuarios y agroindustriales como en el de productos agropecuarios sin tener en cuenta café banano y flores.

- Los nuevos importadores tanto de productos agropecuarios y agroindustriales sin muestras como de productos agropecuarios sin café, banano y flores al mercado colombiano excedieron a los nuevos exportadores de dichos productos al mercado de los Estados Unidos, lo que demuestra una actitud más decidida por parte de los exportadores estadounidenses y los importadores colombianos en comparación con la mostrada por los importadores estadounidenses y los exportadores colombianos.

- El crecimiento registrado por las personas naturales o jurídicas importadoras de los productos agropecuarios y agroindustriales sin muestras y de los agropecuarios sin tener en cuenta café, banano y flores originarios de Estados Unidos durante los dos primeros años de vigencia del Acuerdo superaron de manera considerable al de las exportadoras.

- El número de sub-partidas arancelarias nuevas exportadas de productos agroindustriales y agropecuarios fue inferior al de las sub-partidas arancelarias nuevas importadas y el valor FOB de las ventas de productos nuevos de Estados Unidos a Colombia superó considerablemente al valor FOB de las ventas de este último país a Estados Unidos.

- Considerando dos escenarios del "ranking" de riesgo de amenaza para los productos de economía campesina que compiten con las importaciones originarias de los Estados Unidos se encuentra que transcurridos dos años de vigencia del acuerdo los cuatro productos que presentan mayor riesgo de amenaza son trigo, arroz, lactosuero y leche en polvo , seguidos en el escenario 2 por carne de pollo, zanahoria, carne de cerdo, maíz amarillo y maíz blanco y en el escenario 1 por un grupo de conformado por estos mismo productos que comparten el valor del índice de calificación. Los productos que menor riesgo de amenaza presentan tanto en el escenario 1 como en el escenario 2 son fríjol, cebolla, tomate, arveja y sorgo.

- Tanto en el marco del escenario 1 como del 2 puede afirmarse que el riesgo de amenaza para trigo, maíz amarillo, maíz blanco y zanahoria se incrementó relativamente en el segundo año de vigencia del acuerdo en comparación con el primer año; el del lactosuero se mantuvo relativamente elevado, y el de productos como carne de pollo, carne de cerdo, leche en polvo y arroz se disminuyó relativamente en el segundo año, a pesar de lo cual para estos dos últimos productos dicha reducción no fue sensible.

Glosario

Arancel base: Nivel del derecho aduanero cobrado a una determinada mercancía extranjera al ingresar a un determinado país a partir del cual se inicia un programa de reducción arancelaria, en el marco de la suscripción de acuerdos de libre comercio.

Contingente o cuota: Cupo de importaciones en unidades o en valor de una determinada mercancía otorgado por un país o grupo de países a otro país o grupo de países sujeto a algún tratamiento especial, normalmente de carácter arancelario.

Niveles de activación de una salvaguardia: Volumen de importaciones de una mercancía a partir del cual un aumento del mismo permite hacer uso de una medida de salvaguardia de cantidad o precio de un producto a partir del cual cualquier disminución del mismo permite hacer uso de una salvaguardia de precios.

Salvaguardia de precio o de cantidad: Medida que puede imponer un país para proteger temporalmente la producción nacional de una determinada mercancía de las importaciones. Estas medidas pueden ser de precio o de cantidad. En el primer caso se aplican cuando el precio desciende de determinado nivel y en el segundo cuando las importaciones aumentan de determinada cantidad. Pueden ser de carácter arancelario o de índole cuantitativa.

Bibliografía

Acuerdo de Promoción Comercial entre la República de Colombia y Estados Unidos de América

Barberi Gómez, Fernando (2012). "Estrategia de Seguimiento de los Efectos del TLC Colombia-Estados Unidos en la Economía Campesina". Bogotá.

Decreto 573 de 2012 - Medidas de Salvaguardia Especial Agrícola

Decreto 0730 de 2012 - Cumplimiento a los Compromisos Adquiridos.

Garay, Luis Jorge et al. "La Agricultura Colombiana frente al Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos", Trabajo elaborado para el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural de Colombia, BNA, enero 19 de 2005.

Garay, Luis Jorge, Barberi Fernando y Cardona Iván. "Impactos del TLC con Estados Unidos sobre la Economía campesina en Colombia", ILSA, Martha Patricia Jiménez 2010.

Garay, Luis Jorge, Barberi, Fernando y Cardona Iván. "La negociación agropecuaria en el TLC – alcances y consecuencias", Planeta Paz, Torregráfica 2006.

Anexos

Anexo 1.
Productos de economía campesina analizados 120

Anexo 2.
Productos agroindustriales que usan como insumo los productos de economía campesina 124

Anexo 3.
Importaciones totales y desde EEUU de productos de economía campesina (Valores CIF) 126

Anexo 4.
Importaciones totales y desde EEUU de productos de economía campesina (Peso neto) 131

Anexo 5.
Importaciones totales y desde EEUU de productos agroindustriales que usan como insumos los productos de economía campesina (Valor CIF) 138

Anexo 6.
Importaciones totales y desde EEUU de productos agroindustriales que usan como insumos los productos de economía campesina (Peso Neto) 140

Anexo 7.
Precio CIF+Arancel de productos de economía campesina provenientes de EEUU y otras fuentes principales 142

Anexo 8.
Cronogramas de desgravación de productos de economía campesina 148

Anexo 9.
Contingentes de productos de economía campesina 156

Anexo 1.
Productos de economía campesina analizados

Producto	Subpartida	Descripción
Carne de cerdo	0203-11-00-00	Carne de animales de la especie porcina, fresca o refrigerada, en canales o medias canales.
	0203-12-00-00	Piernas, paletas y sus trozos de animales de la especie porcina, frescos o refrigerados, sin deshuesar.
	0203-19-00-00	Las demás carnes de animales de la especie porcina, frescas o refrigeradas.
	0203-21-00-00	Carne de animales de la especie porcina congelada, en canales o medias canales.
	0203-22-00-00	Piernas, paletas y sus trozos de animales de la especie porcina, congelados, sin deshuesar.
	0203-29-00-00	Las demás carnes de animales de la especie porcina, congeladas.
	0206-30-00-00	Despojos comestibles de la especie porcina, frescos o refrigerados
	0206-41-00-00	Hígados de animales de la especie porcina, congelados.
	0206-49-00-00	Los demás despojos comestibles de animales de la especie porcina, congelados.
Carne de pollo	0207-11-00-00	Carne de gallo o gallina sin trocear, fresca o refrigerada.
	0207-12-00-00	Carne de gallo o gallina sin trocear, congelada.
	0207-13-00-00	Trozos y despojos de gallo o gallina, frescos o refrigerados.
	0207-14-00-00	Trozos y despojos de gallo o gallina, congelados.
Leche	0401-10-00-00	Leche y nata (crema), sin concentrar, sin adición de azúcar ni otro edulcorante, con un contenido de materias grasas, inferior o igual al 1% en peso.
	0401-20-00-00	Leche y nata (crema), sin concentrar, sin adición de azúcar ni otro edulcorante, con un contenido de materias grasas, superior al 1%, pero inferior o igual al 6% en peso.
	0401-30-00-00	Leche y nata (crema), sin concentrar, sin adición de azúcar ni otro edulcorante, con un contenido de materias grasas, superior al 6%, en peso.
	0401-50-00-00	Leche y nata sin concentrar, sin adicion de azucar ni otro edulcorante, con un contenido de materias grasas superior al 10% en peso
	0402-10-10-00	Leche y nata (crema) concentradas o con adición de azúcar u otro edulcorante, en polvo, gránulos demás formas sólidas, con un contenido de materias grasas inferior o igual al 1.5% en peso, en envases inmediato de contenido neto inferior o igual a 2,5 kg.

Producto	Subpartida	Descripción
	0402-10-90-00	Leche y nata (crema) concentradas o con adición de azúcar u otro edulcorante, en polvo, gránulos demás formas sólidas, con un contenido de materias grasas inferior o igual al 1.5% en peso.
	0402-21-11-00	Leche y nata (crema) concentradas, en polvo, gránulos demás formas sólidas, sin adición de azúcar ni otro edulcorante, con un contenido de materias grasas superior o igual al 26% en peso, sobre producto seco, en envases inmediatos de contenido, inferior o igual a 2,5 kg
	0402-21-19-00	Las demás leche y nata (crema) concentradas, en polvo, gránulos demás formas sólidas, sin adición de azúcar ni otro edulcorante, con un contenido de materias grasas superior o igual al 26% en peso, sobre producto seco.
	0402-21-91-00	Las demás leches y natas (crema) sin adición de azúcar ni otro edulcorante, en polvo, gránulos demás formas sólidas, con un contenido de materias grasas superior o igual al 26% en peso, sobre producto seco en envases inmediatos de contenido neto inferior o igual a 2,5 Kg.
	0402-21-99-00	Las demás leches y natas (crema) sin adición de azúcar ni otro edulcorante, en polvo, gránulos demás formas sólidas, con un contenido de materias grasas superior o igual al 26% en peso, sobre producto seco.
	0402-29-11-00	Leches y natas (crema), concentradas o con adición de azúcar u otro edulcorante, en polvo, gránulos demás formas sólidas, con un contenido de materias grasas superior o igual al 26% en peso, sobre producto seco en envases inmediatos de contenido neto, inferior o igual a 2,5 Kg.
	0402-29-19-00	Leches y natas (crema), concentradas o con adición de azúcar u otro edulcorante, en polvo, gránulos demás formas sólidas, con un contenido de materias grasas superior o igual al 26% en peso, sobre producto seco
	0402-29-91-00	Las demás leches y natas (crema) concentradas o con adición de azúcar u otro edulcorante, en polvo, gránulos demás formas sólidas, con un contenido de materias grasas superior al 1,5% e inferior al 26% en peso, sobre producto seco en envases inmediatos de contenido neto inferior o igual a 2,5 Kg.
	0402-29-99-00	Las demás leches y natas (crema) concentradas o con adición de azúcar u otro edulcorante, en polvo, gránulos demás formas sólidas, con un contenido de materias grasas superior al 1,5% e inferior al 26% en peso, sobre producto seco.
	0402-91-10-00	Leche y nata (crema) evaporada, sin adición de azúcar ni otro edulcorante.
	0402-91-90-00	Las demás leches y natas (crema), concentraadas, sin adición de azúcar ni otro edulcorante.
Lactosuero	0404-10-10-00	Lactosuero aunque este modificado, incluso concentrado o con adición de azúcar u otro edulcorante, parcial o totalmente desmineralizado, no expresados ni comprendidos en otra partida.
	0404-10-90-00	Los demás lactosueros aunque estén modificado, incluso concentrados o con adición de azúcar u otro edulcorante, no expresados ni comprendidos en otra partida.

Producto	Subpartida	Descripción
Tomate	0702-00-00-00	Tomates frescos o refrigerados.
Cebolla	0703-10-00-00	Cebollas y chalotes frescos o refrigerados.
	0703-90-00-00	Puerros y demás hortalizas aliaceas, frescos o refrigerados.
Zanahoria	0706-10-00-00	Zanahorias y nabos frescos o refrigerados.
Arveja	0708-10-00-00	Arvejas (guisantes, chicharos) (pisumsativum), frescas o refrigeradas.
	0713-10-90-00	Las demás arvejas o guisantes (Pisumsativum) secas desvainadas, incluso mondadas o partidas.
Fríjol	0713-31-90-00	Los demás frijoles (frejoles, porotos, alubias, judías) de las especies Vignamungo (L.) Hepper o Vigna radiata (L.), secos, desvainados aunque estén mondados o partidos.
	0713-32-90-00	Los demás frjoles (frejoles, porotos, alubias, judías) adzuki (Phaseolus o Vignaangularis), secos, desvainados aunque estén mondados o partidos.
	0713-33-91-00	Frijoles negros (frejoles, porotos, alubias, judías) comunes (Phaseolusvulgaris), de vainas secas desvainados, aunque estén mondados o partidos, que no sean para la siembra.
	0713-33-92-00	Frijoles canarios (frejoles, porotos, alubias, judías) comunes (Phaseolusvulgaris), de vainas secas desvainados, aunque estén mondados o partidos, que no sean para la siembra.
	0713-33-99-00	Los demás frijoles (frejoles, porotos, alubias, judías) comunes (Phaseolusvulgaris), de vainas secas desvainados, aunque estén mondados o partidos, que no sean para la siembra.
	0713-34-90-00	Frijoles (frejoles, porotos, alubias, judías) bambara (VignaSubterranea o Voandzeiasubterranea)
	0713-35-90-00	Los demás frijoles (frejoles, porotos, alubias, judías)* salvajes o caupí (Vignaunguiculata) secos, que no sean para siembra aunque estén mondadas o partidas
	0713-39-91-00	Los demás frijoles (frejoles, porotos, alubias, judías) Paliares (Phaseolusluna-tus), que no sean para siembra, de vainas secas desvainados, aunque estén mondados o partidos.
	0713-39-99-00	Los demás frijoles (frijoles, porotos, alubias, judías) (Vignaspp., phaseolusspp) que no sean para siembra, de vainas secas desvainados, aunque estén mondados o partidos.
Trigo	1001-19-00-00	Los demás trigos duros.
	1001-99-10-10	Los demás (trigo forrajero).
	1001-99-10-90	Los demás (los demás).

Producto	Subpartida	Descripción
Maíz	1005-90-11-00	Maíz duro amarillo.
	1005-90-12-00	Maíz duro blanco.
Arroz	1006-10-90-00	Los demás arroces con cáscara (arroz "paddy").
	1006-20-00-00	Arroz descascarillado (arroz cargo o arroz pardo).
	1006-30-00-10	Arroz semiblanqueado o blanqueado, incluso pulido o glaseado de grano corto o mediano (largo inferior a 6 mm y espesor inferior a 2,5 mm)
	1006-30-00-90	Los demás arroces semiblanqueados o blanqueados, incluso pulido o glaseado.
Sorgo	1007-90-00-00	Los demás sorgos de grano (granífero).

Anexo 2.
Productos agroindustriales que usan como insumo los productos de economía campesina

Sub-partida (Ver anexo 1)	Descripción
0710-21-00-00	Guisantes (arvejas, chicharos) incluso desvainados, aunque esten cocidos en agua o vapor, congelados
1101-00-00-00	Harina de trigo o de morcajo (tranquillón)
1102-20-00-00	Harina de maíz
1104-23-00-00	Los demás granos trabajados de maíz
1105-10-00-00	Harina, sémola y polvo de patata (papa)
1108-11-00-00	Almidón de trigo
1108-12-00-00	Almidón de maíz
1108-13-00-00	Fécula de patata (papa)
1501-10-00-00	Grasa de cerdo (incluida la manteca de cerdo) excepto las de las partidas 02.09 ó 15.03
1901-20-00-00	Mezclas y pastas para la preparación de productos de panadería, pastelería o galletería, de la partida 19.05
1904-10-00-00	Productos a base de cereales obtenidos por inflado o tostado
1904-20-00-00	Preparaciones alimenticias obtenidas con copos de cereales sin tostar o con mezclas de copos de cereales sin tostar y copos de cereales tostados e inflados
1904-30-00-00	Trigo <<bulgur>>
1905-10-00-00	Pan crujuente llamado <<Knäckebrot>>
1905-20-00-00	Pan de especias
1905-31-00-00	Galletas dulces (con adición de edulcorante)
1905-32-00-00	Barquillos, obleas, incluso rellenos (<<gaufrettes>>, <<wafers>>) y <<waffles>> (<<gaufres>>)
1905-40-00-00	Pan tostado y productos similares tostados
1905-90-10-00	Galletas saladas o aromatizadas
2002-10-00-00	Tomates enteros o en trozos preparados o conservados (excepto en vinagre o en ácido acético)
2002-90-00-00	Los demás tomates preparados o conservados (excepto en vinagre o en ácido acético)
2004-10-00-00	Patatas (papas) preparadas o conservadas (excepto en vinagre o en ácido acético)
2004-90-00-00	Las demás hortalizas y mezclas de hortalizas preparadas o conservadas (excepto en vinagre o en ácido acético), congelas, excepto los productos de la partida 20.06
2005-20-00-00	Papas (patatas), preparadas o conservadas (excepto en vinagre o en ácido acético), sin congelar.
2005-40-00-00	Guisantes (arvejas, chícharos) preparadas o conservadas (excepto en vinagre o en ácido acético), sin congelar
2005-51-00-00	Frijoles (porotos, alubias, judías, frijoles) preparadas o conservadas (excepto en vinagre o en ácido acético), sin congelar
2005-59-00-00	Las demás frijoles (porotos, alubias, judías, fréjoles) preparadas o conservadas (excepto en vinagre o en ácido acético), sin congelar

Sub-partida (Ver anexo 1)	Descripción
2009-50-00-00	Jugo de tomate
2103-20-00-00	<<Ketchup>> y demás salsas de tomate
2302-10-00-00	Salvados, moyuelos y demás residuos del cernido, de la molienda o de otros tratamientos de maíz, incluso en <<pellets>>
2302-30-00-00	Salvados, moyuelos y demás residuos del cernido, de la molienda o de otros tratamientos de trigo, incluso en <<pellets>>

Anexo 3. Importaciones totales y desde EEUU de productos de economía campesina (Valores CIF)

		VALOR CIF (US$)		Periodo 5	VALOR CIF (US$)		Periodo 4	VALOR CIF (US$)		Periodo 4	VALOR CIF (US$)		Promedio Periodos 1,2 y 3
Producto	Sub-partida (Ver anexo 1)	Periodo 5	Periodo 5	Valor CIF EEUU/Total	Periodo 4	Periodo 4	Valor CIF EEUU/Total	Promedio Periodos 4 y 5	Promedio Periodos 4 y 5	ValorCIF EEUU/Total	Promedio Periodos 1,2 y 3	Promedio Periodos 1,2 y3	Valor CIF EEUU/Total
		EEUU	Total	(%)	EEUU	Total	(%)	EEUU	Total	(%)	EEUU	Total	(%)
Carne de cerdo	0203-11-00-00	-	-		-	-		-	-		-	-	
Carne de cerdo	0203-12-00-00	-	-		-	-		-	-		-	-	
Carne de cerdo	0203-19-00-00	541,443	1,848,709	29.3%	121,213	447,810	27.1%	331,328	1,148,259	28.9%	309,334	309,334	100.0%
Carne de cerdo	0203-21-00-00	43,861	43,861	100.0%	21,035	21,035	100.0%	32,448	32,448	100.0%	22,732	60,734	37.4%
Carne de cerdo	0203-22-00-00	3,776,317	4,936,058	76.5%	2,241,536	3,418,073	65.6%	3,008,926	4,177,066	72.0%	1,291,093	1,832,851	70.4%
Carne de cerdo	0203-29-00-00	98,641,223	139,731,536	70.6%	43,323,187	84,334,949	51.4%	70,982,205	112,033,243	63.4%	13,659,821	29,571,960	46.2%
Carne de cerdo	0206-30-00-00	-	-		-	-		-	-		-	-	
Carne de cerdo	0206-41-00-00	-	-		-	-		-	-		-	47	0.0%
Carne de cerdo	0206-49-00-00	1,538,775	6,885,032	22.3%	1,523,569	6,907,427	22.1%	1,531,172	6,896,230	22.2%	5,274,861	12,256,937	43.0%
TOTAL		104,541,620	153,445,197	68.1%	47,230,539	95,129,295	49.6%	75,886,080	124,287,246	61.1%	20,557,841	44,031,864	46.7%

Producto	Sub-partida (Ver anexo 1)	VALOR CIF (US$) Periodo 5 EEUU	VALOR CIF (US$) Periodo 5 Total	Periodo 5 Valor CIF EEUU/Total (%)	VALOR CIF (US$) Periodo 4 EEUU	VALOR CIF (US$) Periodo 4 Total	Periodo 4 Valor CIF EEUU/Total (%)	VALOR CIF (US$) Promedio Periodos 4 y 5 EEUU	VALOR CIF (US$) Promedio Periodos 4 y 5 Total	Periodo 4 ValorCIF EEUU/Total (%)	VALOR CIF (US$) Promedio Periodos 1,2 y 3 EEUU	VALOR CIF (US$) Promedio Periodos 1,2 y3 Total	Promedio Periodos 1,2 y 3 Valor CIF EEUU/Total (%)
Carne de pollo	0207-11-00-00	-	-		-	-		-	-		-	-	
Carne de pollo	0207-12-00-00	20,030	49,462	40%	110,463	110,463	100%	65,247	79,963	82%	80,498	80,498	100%
Carne de pollo	0207-13-00-00	-	-		-	-		-	-		-	-	
Carne de pollo	0207-14-00-00	32,186,300	32,218,226	99.9%	18,033,724	18,033,724	100%	25,110,012	25,125,975	99.9%	-	15	0.0%
TOTAL		32,206,331	32,267,688	99.9%	18,144,187	18,144,187	100%	25,175,259	25,205,938	99.9%	80,498	80,513	100%
Leche	0401-10-00-00	-	-		443	443	100%	222	222	100.0%	13,594	13,594	100%
Leche	0401-20-00-00	14,207	14,270	99.6%	348,018	348,018	100%	181,113	181,144	100.0%	243,798	243,798	100%
Leche	0401-30-00-00	-	-		-	-		-	-		103	73,223	0.1%
Leche	0401-50-00-00	-	231,203	0.0%	-	208,030	0%	-	219,617	0.0%	-	-	
Total		14,207	245,474	6%	348,462	556,491	63%	181,334	400,983	45.2%	257,495	330,615	77.9%

Producto	Sub-partida (Ver anexo 1)	VALOR CIF (US$) Periodo 5 EEUU	VALOR CIF (US$) Periodo 5 Total	Periodo 5 Valor CIF EEUU/Total	VALOR CIF (US$) Periodo 4 EEUU	VALOR CIF (US$) Periodo 4 Total	Periodo 4 Valor CIF EEUU/Total	VALOR CIF (US$) Promedio Periodos 4 y 5 EEUU	VALOR CIF (US$) Promedio Periodos 4 y 5 Total	Periodo 4 ValorCIF EEUU/Total	VALOR CIF (US$) Promedio Periodos 1,2 y 3 EEUU	VALOR CIF (US$) Promedio Periodos 1,2 y3 Total	Promedio Periodos 1,2 y 3 Valor CIF EEUU/Total
		EEUU	Total	(%)	EEUU	Total	(%)	EEUU	Total	(%)	EEUU	Total	(%)
Leche en polvo	0402-10-10-00	-	-		-	46,565	0.0%	-	23,282	0.0%	-	248	0.0%
Leche en polvo	0402-10-90-00	5,627,721	8,280,566	68.0%	14,536,804	17,499,833	83.1%	10,082,262	12,890,200	78.2%	263,305	3,713,852	7.1%
Leche en polvo	0402-21-11-00	-	90,979	0.0%	-	-		-	45,490	0.0%	-	-	
Leche en polvo	0402-21-19-00	533,503	5,854,459	9.1%	2,863,559.	32,464,009	8.8%	1,698,531	19,159,234	8.9%	-	23,135,536	0.0%
Leche en polvo	0402-21-91-00	-	-		-	-		-	-		-	-	
Leche en polvo	0402-21-99-00	92,656	207,957	44.6%	-	61,408	0.0%	46,328	134,683	34.4%	-	-	
Leche en polvo	0402-29-11-00	-	-		-	-		-	-		-	-	
Leche en polvo	0402-29-19-00	-	-		-	-		-	-		-	-	
Leche en polvo	0402-29-91-00	-	-		-	-		-	-		-	-	
Leche en polvo	0402-29-99-00	201,638	748,775	26.9%	-	5,638,068	0.0%	100,819	3,193,422	3.2%	167,621	1,707,618	9.8%
Leche en polvo	0402-91-10-00	2,429	66,479	3.7%	10,142	42,666	23.8%	6,285	54,573	11.5%	-	130,031	0.0%
Leche en polvo	0402-91-90-00	-	-		-	-		-	-		-	-	
TOTAL		6,457,946	15,249,216	42.3%	17,410,505	55,752,549	31.2%	11,934,225	35,500,883	33.6%	430,927	28,687,285	1.5%

Producto	Sub-partida (Ver anexo 1)	VALOR CIF (US$) Periodo 5		Periodo 5	VALOR CIF (US$) Periodo 4		Periodo 4	VALOR CIF (US$)		Periodo 4	VALOR CIF (US$)		Promedio Periodos 1,2 y 3
		Periodo 5	Periodo 5	Valor CIF EEUU/Total	Periodo 4	Periodo 4	Valor CIF EEUU/Total	Promedio Periodos 4 y 5	Promedio Periodos 4 y 5	ValorCIF EEUU/Total	Promedio Periodos 1,2 y 3	Promedio Periodos 1,2 y3	Valor CIF EEUU/Total
		EEUU	Total	(%)	EEUU	Total	(%)	EEUU	Total	(%)	EEUU	Total	(%)
Lactosuero	0404-10-10-00	193,682	3,265,444	5.9%	167,908	5,162,324	3.3%	180,795	4,213,884	4.3%	-	2,965,315	0.0%
Lactosuero	0404-10-90-00	1,941,660	8,774,473	22.1%	1,039,318	7,481,687	13.9%	1,490,489	8,128,080	18.3%	15,023	2,764,772	0.5%
TOTAL		2,135,341	12,039,918	17.7%	1,207,226	12,644,011	9.5%	1,671,284	12,341,964	13.5%	15,023	5,730,087	0.3%
Tomate	0702-00-00-00	-	5,315	0.0%	-	114,670	0.0%	-	59,992	0.0%	-	180,447	0.0%
TOTAL		-	5,315	0.0%	-	114,670	0.0%	-	59,992	0.0%	-	180,447	0.0%
Cebolla	0703-10-00-00	-	15,285,991	0.0%	92,232	16,761,067	0.6%	46,116	16,023,529	0.3%	158,727	21,492,104	0.7%
Cebolla	0703-90-00-00	-											
TOTAL		-	15,285,991	0.0%	92,232	16,761,068	0.6%	46,116	16,023,529	0.3%	158,727	21,492,104	0.7%
Zanahoria	0706-10-00-00	189,253	202,882	93.3%	153,556	182,740	84.0%	171,404	192,811	88.9%	123,713	123,713	100.0%
TOTAL		189,253	202,882	93.3%	153,556	182,740	84.0%	171,404	192,811	88.9%	123,713	123,713	100.0%
Arveja	0708-10-00-00	-	-		-	-		-	-		-	-	
Arveja	0713-10-90-00	2,280,064	16,193,124	14.1%	3,571,355	19,558,011	18.3%	2,925,710	17,875,567	16.4%	1,795,059	14,125,402	12.7%
TOTAL		2,280,064	16,193,124	14.1%	3,571,355	19,558,011	18.3%	2,925,710	17,875,567	16.4%	1,795,059	14,125,402	12.7%

Producto	Sub-partida (Ver anexo 1)	VALOR CIF (US$) Periodo 5 EEUU	VALOR CIF (US$) Periodo 5 Total	Periodo 5 Valor CIF EEUU/Total	VALOR CIF (US$) Periodo 4 EEUU	VALOR CIF (US$) Periodo 4 Total	Periodo 4 Valor CIF EEUU/Total	VALOR CIF (US$) Promedio Periodos 4 y 5 EEUU	VALOR CIF (US$) Promedio Periodos 4 y 5 Total	Periodo 4 ValorCIF EEUU/Total	VALOR CIF (US$) Promedio Periodos 1,2 y 3 EEUU	VALOR CIF (US$) Promedio Periodos 1,2 y3 Total	Promedio Periodos 1,2 y 3 Valor CIF EEUU/Total
		EEUU	Total	(%)	EEUU	Total	(%)	EEUU	Total	(%)	EEUU	Total	(%)
Fríjol	0713-31-90-00	-	22,226	0,0%	-	-		-	11,113	0.0%	-	108,031	0.0%
Fríjol	0713-32-90-00	-	860	0,0%	-	31,503	0.0%	-	16,182	0.0%	-	13,848	0.0%
Fríjol	0713-33-91-00	-			-	26,108	0.0%	-	13,054	0.0%	-	48,280	0.0%
Fríjol	0713-33-92-00	-			-	-		-	-		-	-	
Fríjol	0713-33-99-00	1,627,283	16,012,162	10.2%	1,851,895	36,066,815	5.1%	1,739,589	26,039,488	6.7%	1,286,155	22,450,930	5.7%
Fríjol	0713-34-90-00	-			-	-		-	-		-	-	
Fríjol	0713-35-90-00	-	1,020,274	0,0%	-	2,981,167	0.0%	-	2,000,721	0.0%	-	300,097	0.0%
Fríjol	0713-39-91-00	-			-	-		-	-		-	-	
Fríjol	0713-39-99-00	-			-	428,542	0.0%	-	214,271	0.0%	-	3,207,734	0.0%
TOTAL		1,627,283	17,055,522	9.5%	1,851,895	39,534,135	4.7%	1,739,589	28,294,829	6.1%	1,286,155	26,128,921	4.9%

Anexo 4. Importaciones totales y desde EEUU de productos de economía campesina (Peso neto)

Producto: Carne de cerdo												
	Peso neto (kg)		Periodo 5	Peso neto (kg)		Periodo 4	Peso neto (kg)		Promedio periodos 4 y 5	Peso neto (kg)		Promedio Periodos 1,2 y 3
Sub-partida (Ver anexo 1)	Periodo 5	Periodo 5	Peso neto (Kg) EEUU/ Total	Periodo 4	Periodo 4	Peso neto (Kg) EEUU/TOTAL	Promedio Periodos 4 y 5	Promedio Periodos 4 y 5	Peso neto (Kg) EEUU/ Total	Promedio Periodos 1,2 y 3	Promedio Periodos 1,2 y3	Peso neto (Kg) EEUU/ Total
	EEUU	Total	(%)	EEUU	Total	(%)	EEUU	Total	(%)	EEUU	Total	(%)
0203-11-00-00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
0203-12-00-00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
0203-19-00-00	217,749	562,782	38.7%	52,114	150,933	34.5%	134,932	356,857	37.8%	97,886	97,886	100.0%
0203-21-00-00	11,600	11,600	100.0%	4,827	4,827	100.0%	8,213	8,213	100.0%	4,670	19,836	23.5%
0203-22-00-00	1,443,956	1,834,254	78.7%	882,364	1,251,562	70.5%	1,163,160	1,542,908	75.4%	516,633	706,239	73.2%
0203-29-00-00	35,406,713	51,531,900	68.7%	15,491,606	30,566,925	50.7%	25,449,159	41,049,412	62.0%	4,838,520	11,107,681	43.6%
0206-30-00-00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
0206-41-00-00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	69	0.0%
0206-49-00-00	1,025,393	5,315,815	19.3%	870,672	5,045,183	17.3%	948,033	5,180,499	18.3%	2,554,823	8,370,277	30.5%
TOTAL	38,105,410	59,256,351	64.3%	17,301,582	37,019,429	46.7%	27,703,496	48,137,890	57.6%	8,012,531	20,301,988	39.5%

Sub-partida (Ver anexo 1)	Peso neto (kg)		Periodo 5	Peso neto (kg)		Periodo 4	Peso neto (kg)		Promedio periodos 4 y 5	Peso neto (kg)		Promedio Periodos 1,2 y 3
	Periodo 5	Periodo 5	Peso neto (Kg) EEUU/ Total	Periodo 4	Periodo 4	Peso neto (Kg) EEUU/TOTAL	Promedio Periodos 4 y 5	Promedio Periodos 4 y 5	Peso neto (Kg) EEUU/ Total	Promedio Periodos 1,2 y 3	Promedio Periodos 1,2 y3	Peso neto (Kg) EEUU/ Total
	EEUU	Total	(%)	EEUU	Total	(%)	EEUU	Total	(%)	EEUU	Total	(%)
Producto: Carne de pollo												
0207-11-00-00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
0207-12-00-00	10,125	32,106	31.5%	58,371	58,371	100.0%	34,248	45,238	75.7%	48,545	48,545	100.0%
0207-13-00-00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
0207-14-00-00	28,215,942	28,239,946	99.9%	16,261,673	16,261,673	100.0%	22,238,807	22,250,810	99.9%	-	5	0.0%
TOTAL	28,226,067	28,272,052	99.8%	16,320,044	16,320,044	100.0%	22,273,056	22,296,048	99.9%	48,545	48,550	100.0%
Producto: Leche												
0401-10-00-00	-	-	-	302	302	100.0%	151	151	100.0%	18,583	18,583	100.0%
0401-20-00-00	7,543	7,551	99.9%	493,859	493,859	100.0%	250,701	250,705	100.0%	319,536	319,536	100.0%
0401-30-00-00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	68	90,068	0.1%
0401-50-00-00	-	102,462	0.0%	-	94,605	0.0%	-	98,533	0.0%	-	-	-
TOTAL	7,543	110,012	6.9%	494,161	588,766	83.9%	250,852	349,389	71.8%	338,187	428,187	79.0%

Sub-partida (Ver anexo 1)	Peso neto (kg)		Periodo 5	Peso neto (kg)		Periodo 4	Peso neto (kg)		Promedio periodos 4 y 5	Peso neto (kg)		Promedio Periodos 1,2 y 3
	Periodo 5	Periodo 5	Peso neto (Kg) EEUU/ Total	Periodo 4	Periodo 4	Peso neto (Kg) EEUU/TOTAL	Promedio Periodos 4 y 5	Promedio Periodos 4 y 5	Peso neto (Kg) EEUU/ Total	Promedio Periodos 1,2 y 3	Promedio Periodos 1,2 y3	Peso neto (Kg) EEUU/ Total
	EEUU	Total	(%)	EEUU	Total	(%)	EEUU	Total	(%)	EEUU	Total	(%)
Producto: Leche en polvo												
0402-10-10-00	-	-	-	-	7,700	0.0%	-	3,850	0.0%	-	8	0.0%
0402-10-90-00	1,458,466	2,106,466	69.2%	4,486,854	5,259,854	85.3%	2,972,660	3,683,160	80.7%	151,867	1,052,600	14.4%
0402-21-11-00	-	17,996	0.0%	-	-	-	-	8,998	0.0%	-	-	
0402-21-19-00	125,198	1,376,198	9.1%	743,579	7,750,454	9.6%	434,388	4,563,326	9.5%	-	5,606,222	0.0%
0402-21-91-00	-	-	-	-	-		-	-	-	-	-	-
0402-21-99-00	16,000	64,000	25.0%	-	13,000	0.0%	8,000	38,500	20.8%	-	-	-
0402-29-11-00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
0402-29-19-00	-	-	-	-	-		-	-	-	-	-	-
0402-29-91-00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
0402-29-99-00	15,173	135,148	11.2%	-	1,172,475	0.0%	7,586	653,811	1.2%	15,581	310,756	5.0%
0402-91-10-00	784	38,083	2.1%	4,724	23,371	20.2%	2,754	30,727	9.0%	-	70,000	0.0%
0402-91-90-00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
TOTAL	1,615,620	3,737,890	43.2%	5,235,157	14,226,854	36.8%	3,425,389	8,982,372	38.1%	167,448	7,039,586	2.4%

Sub-partida (Ver anexo 1)	Peso neto (kg)		Periodo 5	Peso neto (kg)		Periodo 4	Peso neto (kg)		Promedio periodos 4 y 5	Peso neto (kg)		Promedio Periodos 1,2 y 3
	Periodo 5	Periodo 5	Peso neto (Kg) EEUU/ Total	Periodo 4	Periodo 4	Peso neto (Kg) EEUU/TOTAL	Promedio Periodos 4 y 5	Promedio Periodos 4 y 5	Peso neto (Kg) EEUU/ Total	Promedio Periodos 1,2 y 3	Promedio Periodos 1,2 y3	Peso neto (Kg) EEUU/ Total
	EEUU	Total	(%)	EEUU	Total	(%)	EEUU	Total	(%)	EEUU	Total	(%)
Producto: Lactosuero												
0404-10-10-00	122,645	2,047,045	6.0%	98,419	3,410,809	2.9%	110,532	2,728,927	4.1%	-	2,426,442	0.0%
0404-10-90-00	1,355,425	5,677,875	23.9%	840,648	5,235,248	16.1%	1,098,037	5,456,562	20.1%	18,426	2,627,243	0.7%
TOTAL	1,478,070	7,724,920	19.1%	939,067	8,646,057	10.9%	1,208,569	8,185,489	14.8%	18,426	5,053,684	0.4%
Producto: Tomate												
0702-00-00-00	-	68,300	0.0%	-	1,473,800	0.0%	-	771,050	0.0%	-	2,541,437	0.0%
TOTAL	-	68,300	0.0%	-	1,473,800	0.0%	-	771,050	0.0%	-	2,541,437	0.0%
Producto Cebolla												
0703-10-00-00	-	81,809,957	0.0%	81,334	85,810,789	0.1%	40,667	83,810,373	0.05%	345,518	108,767,352	0.3%
0703-90-00-00	-	-	-	-	-	-	-	-		-	-	-
TOTAL	-	81,809,957	0.0%	81,334	85,810,789	0.1%	40,667	83,810,373	0.0%	345,518	108,767,352	0.3%

Sub-partida (Ver anexo 1)	Peso neto (kg)		Periodo 5	Peso neto (kg)		Periodo 4	Peso neto (kg)		Promedio periodos 4 y 5	Peso neto (kg)		Promedio Periodos 1,2 y 3
	Periodo 5	Periodo 5	Peso neto (Kg) EEUU/ Total	Periodo 4	Periodo 4	Peso neto (Kg) EEUU/TOTAL	Promedio Periodos 4 y 5	Promedio Periodos 4 y 5	Peso neto (Kg) EEUU/ Total	Promedio Periodos 1,2 y 3	Promedio Periodos 1,2 y3	Peso neto (Kg) EEUU/ Total
	EEUU	Total	(%)	EEUU	Total	(%)	EEUU	Total	(%)	EEUU	Total	(%)
Producto: Zanahoria												
0706-10-00-00	106,760	115,360	92.5%	78,865	95,365	82.7%	92,812	105,362	88.1%	65,906	65,906	100.0%
TOTAL	106,760	115,360	92.5%	78,865	95,365	82.7%	92,812	105,362	88.1%	65,906	65,906	100.0%
Producto: Arveja												
0708-10-00-00	-	-	-	-	-		-	-	-	-	-	-
0713-10-90-00	3,296,491	25,743,701	12.8%	5,343,831	32,941,424	16.2%	4,320,161	29,342,563	14.7%	4,623,461	35,170,472	13.1%
TOTAL	3,296,491	25,743,701	12.8%	5,343,831	32,941,424	16.2%	4,320,161	29,342,563	14.7%	4,623,461	35,170,472	13.1%
Producto: Trigo												
1001-19-00-00	40,000	4,166,445	1.0%	1,881,750	4,516,241	41.7%	960,875	4,341,343	22.1%	4,485,709	15,574,111	28.8%
1001-99-10-10	-	-	-	101,182	101,182	100.0%	50,591	50,591	100.0%	3	32,222,412	0.0%
1001-99-10-90	726,255,801	1,499,228,783	48.4%	525,591,566	1,387,110,006	37.9%	625,923,684	1,443,169,395	43.4%	579,146,048	1,397,209,088	41.5%
1001-99-20-00	15,795,431	15,795,431	100.0%	29,552,961	29,552,961	100.0%	22,674,196	22,674,196	100.0%	2,610,702	2,610,702	100.0%
TOTAL	742,091,232	1,519,190,659	48.8%	557,127,459	1,421,280,390	39.2%	649,609,346	1,470,235,525	44.2%	586,242,462	1,447,616,313	40.5%

Sub-partida (Ver anexo 1)	Peso neto (kg)		Periodo 5	Peso neto (kg)		Periodo 4	Peso neto (kg)		Promedio periodos 4 y 5	Peso neto (kg)		Promedio Periodos 1,2 y 3
	Periodo 5	Periodo 5	Peso neto (Kg) EEUU/ Total	Periodo 4	Periodo 4	Peso neto (Kg) EEUU/TOTAL	Promedio Periodos 4 y 5	Promedio Periodos 4 y 5	Peso neto (Kg) EEUU/ Total	Promedio Periodos 1,2 y 3	Promedio Periodos 1,2 y3	Peso neto (Kg) EEUU/ Total
	EEUU	Total	(%)	EEUU	Total	(%)	EEUU	Total	(%)	EEUU	Total	(%)
Producto: Fríjol												
0713-31-90-00	-	27,220	0.0%	-	-		-	13,610	0.0%	-	121,493	0.0%
0713-32-90-00	-	449	0.0%	-	20,140	0.0%	-	10,295	0.0%	-	11,105	0.0%
0713-33-91-00	-	-		-	30,750	0.0%	-	15,375	0.0%	-	60,200	0.0%
0713-33-92-00	-	-		-	-		-	-		-	-	
0713-33-99-00	1,461,983	13,164,036	11.1%	1,356,097	27,349,096	5.0%	1,409,040	20,256,566	7.0%	1,261,810	22,102,284	5.7%
0713-34-90-00	-	-		-	-		-	-		-	-	
0713-35-90-00	-	950,380	0.0%	-	3,123,235	0.0%	-	2,036,808	0.0%	-	266,033	0.0%
0713-39-91-00	-	-		-	-		-	-		-	-	
0713-39-99-00	-	-		-	298,998	0.0%	-	149,499	0.0%	-	3,744,223	0.0%
TOTAL	1,461,983	14,142,085	10.3%	1,356,097	30,822,219	4.4%	1,409,040	22,482,152	6.3%	1,261,810	26,305,339	4.8%
Producto: Maíz												
1005-90-11-00 Amarillo	2,221,865,154	3,973,492,819	55.9%	56,335,290	3,299,191,576	1.7%	1,139,100,222	3,636,342,198	31.3%	653,798,656	3,132,876,288	20.9%
1005-90-12-00 Blanco	194,452,157	194,452,207	100.0%	63,889,271	63,896,271	100.0%	129,170,714	129,174,239	100.0%	92,263,960	134,347,376	68.7%
TOTAL	2,416,317,311	4,167,945,026	58.0%	120,224,561	3,363,087,847	3.6%	1,268,270,936	3,765,516,437	33.7%	746,062,616	3,267,223,664	22.8%

Sub-partida (Ver anexo 1)	Peso neto (kg)		Periodo 5	Peso neto (kg)		Periodo 4	Peso neto (kg)		Promedio periodos 4 y 5	Peso neto (kg)		Promedio Periodos 1,2 y 3
	Periodo 5	Periodo 5	Peso neto (Kg) EEUU/ Total	Periodo 4	Periodo 4	Peso neto (Kg) EEUU/TOTAL	Promedio Periodos 4 y 5	Promedio Periodos 4 y 5	Peso neto (Kg) EEUU/ Total	Promedio Periodos 1,2 y 3	Promedio Periodos 1,2 y3	Peso neto (Kg) EEUU/ Total
	EEUU	Total	(%)	EEUU	Total	(%)	EEUU	Total	(%)	EEUU	Total	(%)
Producto: Arroz												
1006-10-90-00	11,911,588	11,912,795	100.0%	22,781,388	22,781,388	100.0%	17,346,488	17,347,092	100.0%	-	189,900	0.0%
1006-20-00-00	-	2,363	0.0%	-	5,742	0.0%	-	4,052	0.0%	1,469	2,158	68.1%
1006-30-00-10	382,065	428,678	89.1%	326,463	397,290	82.2%	354,264	412,984	85.8%	213,723	278,128	76.8%
1006-30-00-90	87,710,280	153,221,715	57.2%	76,809,849	101,801,667	75.5%	82,260,065	127,511,691	64.5%	2,682,732	15,213,026	17.6%
TOTAL	100,003,933	165,565,551	60.4%	99,917,700	124,986,086	79.9%	99,960,817	145,275,819	68.8%	2,897,924	15,683,212	18.5%
Producto Sorgo:												
1007-90-00-00	20,100	268,895,082	0.0%	-	724,721,799	0.0%	10,050	496,808,440	0.0%	2,942	314,374,816	0.0%
TOTAL	20,100	268,895,082	0.0%	-	724,721,799	0.0%	10,050	496,808,440	0.0%	2,942	314,374,816	0.0%

Anexo 5. Importaciones totales y desde EEUU de productos agroindustriales que usan como insumos los productos de economía campesina (Valor CIF)

	Valor CIF (US$)		Periodo 5	Valor CIF (US$)		Periodo 4	Valor CIF (US$)		Periodo 4 y 5	Valor CIF (US$)		Periodos 1,2 y 3
Sub-partida (Ver anexo 2)	Periodo 5	Periodo 5	Valor CIF EEUU/ Total	Periodo 4	Periodo 4	Valor CIF EEUU/ Total	Periodo 4 y 5	Periodo 4 y 5	Valor CIF EEUU/ Total	Promedio Periodos 1,2 y 3	Promedio Periodos 1,2 y 3	Valor CIF EEUU/ Total
	EEUU	Total	(%)	EEUU	Total	(%)	EEUU	Total	(%)	EEUU	Total	(%)
0710-21-00-00	128,103	893,107	14.3%	95,642	962,418	9.9%	111,872	927,762	12.1%	62,412	624,954	10.0%
1101-00-00-00	9,969	63,831	15.6%	34,526	96,681	35.7%	22,248	80,256	27.7%	2,765,032	2,780,857	99.4%
1102-20-00-00	1,403	95,881	1.5%	6,400	81,334	7.9%	3,902	88,608	4.4%	20,878	67,575	30.9%
1104-23-00-00	-	-	-	-	-		-	-	-	-	12,164	0.0%
1105-10-00-00	175,883	263,395	66.8%	50,317	160,589	31.3%	113,100	211,992	53.4%	3,974	10,286	38.6%
1108-11-00-00	-	1,563,134	0.0%	-	1,195,496	0.0%	-	1,379,315	0.0%	19,626	848,664	2.3%
1108-12-00-00	2,657,112	5,564,869	47.7%	3,518,930	6,687,618	52.6%	3,088,021	6,126,244	50.4%	2,638,681	4,556,624	57.9%
1108-13-00-00	5,071	2,574,934	0.2%	41,376	2,074,055	2.0%	23,224	2,324,494	1.0%	24,495	2,093,884	1.2%
1501-10-00-00	-	-	-	-	-		-	-		-	-	-
1901-20-00-00	5,354,234	8,380,870	63.9%	4,480,635	6,899,844	64.9%	4,917,434	7,640,357	64.4%	1,940,052	3,285,386	59.1%
1904-10-00-00	2,207,655	28,431,374	7.8%	1,903,008	26,218,625	7.3%	2,055,332	27,325,000	7.5%	1,055,515	18,671,396	5.7%
1904-20-00-00	576,814	4,732,173	12.2%	437,714	4,924,094	8.9%	507,264	4,828,133	10.5%	40,854	2,699,591	1.5%
1904-30-00-00	161,146	173,302	93.0%	191,507	202,915	94.4%	176,327	188,109	93.7%	149,600	161,842	92.4%
1905-10-00-00	-	51,285	0.0%	-	18,716	0.0%	-	35,000	0.0%	-	4,218	0.0%
1905-20-00-00	58,607	265,411	22.1%	22,219	72,127	30.8%	40,413	168,769	23.9%	35,226	161,671	21.8%
1905-31-00-00	1,869,908	22,250,620	8.4%	1,556,786	20,365,178	7.6%	1,713,347	21,307,899	8.0%	692,439	15,372,127	4.5%

	Valor CIF (US$)		Periodo 5	Valor CIF (US$)		Periodo 4	Valor CIF (US$)		Periodo 4 y 5	Valor CIF (US$)		Periodos 1,2 y 3
Sub-partida (Ver anexo 2)	Periodo 5	Periodo 5	Valor CIF EEUU/ Total	Periodo 4	Periodo 4	Valor CIF EEUU/ Total	Periodo 4 y 5	Periodo 4 y 5	Valor CIF EEUU/ Total	Promedio Periodos 1,2 y 3	Promedio Periodos 1,2 y 3	Valor CIF EEUU/ Total
	EEUU	Total	(%)	EEUU	Total	(%)	EEUU	Total	(%)	EEUU	Total	(%)
1905-32-00-00	747,455	9,683,100	7.7%	669,844	5,011,2085	13.4%	708,649	7,347,154	9.6%	71,850	3,414,878	2.1%
1905-40-00-00	356,111	420,930	84.6%	388,425	1,540,707	25.2%	372,268	980,819	38.0%	45,878	86,711	52.9%
1905-90-10-00	252,135	11,498,507	2.2%	180,993	12,385,240	1.5%	216,564	11,941,873	1.8%	17,283	5,886,496	0.3%
2002-10-00-00	650,729	1,034,431	62.9%	496,427	875,130	56.7%	573,578	954,780	60.1%	212,560	436,584	48.7%
2002-90-00-00	6,027,050	13,843,698	43.5%	2,965,182	13,525,176	21.9%	4,496,116	13,684,437	32.9%	561,803	12,228,061	4.6%
2004-10-00-00	11,371,194	25,144,652	45.2%	8,940,095	22,340,801	40.0%	10,155,644	23,742,726	42.8%	4,083,046	13,669,452	29.9%
2004-90-00-00	567,046	589,247	96.2%	585,527	622,051	94.1%	576,286	605,649	95.2%	155,988	460,378	33.9%
2005-20-00-00	2,477,154	2,842,545	87.1%	1,670,750	2,429,570	68.8%	2,073,952	2,636,058	78.7%	815,174	1,012,915	80.5%
2005-40-00-00	6,754	1,258,689	0.5%	1,300	885,986	0.1%	4,027	1,072,337	0.4%	15,248	350,393	4.4%
2005-51-00-00	105,007	179,802	58.4%	83,847	88,000	95.3%	94,427	133,901	70.5%	26,934	27,709	97.2%
2005-59-00-00	43,368	58,487	74.1%	102,921	135,380	76.0%	73,145	96,933	75.5%	56,691	85,204	66.5%
2009-50-00-00	26,810	26,810	100%	41,545	41,545	100%	34,177	34,177	100%	31,344	31,344	100%
2103-20-00-00	2,139,401	3,420,457	62.5%	1,649,785	3,210,715	51.4%	1,894,593	3,315,586	57.1%	535,817	1,309,270	40.9%
2302-10-00-00	23,677	102,089	23.2%	17,637	102,426	17.2%	20,657	102,257	20.2%	28,286	38.50	29.1%
2302-30-00-00	3,715,669	5,140,021	72.3%	-	4,415,929	0.0%	1,857,834	4,777,975	38.9%	-	2,456,407	0.0%

Anexo 6. Importaciones totales y desde EEUU de productos agroindustriales que usan como insumos los productos de economía campesina (Peso Neto)

	Peso Neto		Periodo 5	Peso Neto		Periodo 4	VALOR CIF (US$)		Periodo 4 y 5	Peso Neto		Promedio Periodos 1,2 y 3
Sub-partida (Ver anexo 2)			EEUU/ Total			EEUU/ Total	Periodo 4 y 5	Periodo 4 y 5	Valor CIF EEUU/ Total			EEUU/ Total
	EEUU	Total	(%)	EEUU	Total	(%)	EEUU	Total	(%)	EEUU	Total	(%)
0710-21-00-00	71,563	550,513	13.0%	50,082	568,619	8.8%	60,823	559,566	10.9%	42,324	404,064	10.5%
1101-00-00-00	2,394	16,718	14.3%	12,940	82,283	15.7%	7,667	49,501	15.5%	1,300,339	1,323,303	98.3%
1102-20-00-00	794	271,303	0.3%	2,489	40,809	6.1%	1,641	156,056	1.1%	18,063	50,588	35.7%
1104-23-00-00	-	-		-	-		-	-		-	30,267	0.0%
1105-10-00-00	426	36,408	1.2%	100	44,886	0.2%	263	40,647	0.6%	7	2,753	0.3%
1108-11-00-00	-	2,348,750	0.0%	-	1,831,946	0.0%	-	2,090,348	0.0%	26,667	1,318,007	2.0%
1108-12-00-00	4,195,839	8,487,217	49.4%	5,331,990	10,071,616	52.9%	4,763,914	9,279,416	51.3%	4,418,245	7,639,729	57.8%
1108-13-00-00	2,486	3,116,151	0.1%	47,542	2,673,279	1.8%	25,014	2,894,715	0.9%	20,000	2,916,967	0.7%
1501-10-00-00	-	-		-	-		-	-		-	-	
1901-20-00-00	2,714,237	5,246,618	51.7%	2,421,352	4,369,811	55.4%	2,567,795	4,808,215	53.4%	1,141,727	2,524,119	45.2%
1904-10-00-00	522,610	10,719,260	4.9%	435,428	9,804,361	4.4%	479,019	10,261,810	4.7%	310,018	7,779,822	4.0%
1904-20-00-00	94,126	3,382,472	2.8%	74,576	5,180,738	1.4%	84,351	4,281,605	2.0%	8,455	3,662,090	0.2%
1904-30-00-00	95,481	119,606	79.8%	114,577	141,275	81.1%	105,029	130,441	80.5%	89,483	95,989	93.2%
1905-10-00-00	-	8,591	0.0%	-	3,836	0.0%	-	6,214	0.0%	-	937	0.0%
1905-20-00-00	15,429	46,851	32.9%	6,493	23,527	27.6%	10,961	35,189	31.1%	10,789	46,321	23.3%
1905-31-00-00	451,196	8,150,449	5.5%	362,002	7,401,422	4.9%	406,599	7,775,935	5.2%	186,604	6,805,781	2.7%

	Peso Neto		Periodo 5	Peso Neto		Periodo 4	VALOR CIF (US$)		Periodo 4 y 5	Peso Neto		Promedio Periodos 1,2 y 3
Sub-partida (Ver anexo 2)			EEUU/ Total			EEUU/ Total	Periodo 4 y 5	Periodo 4 y 5	Valor CIF EEUU/ Total			EEUU/ Total
	EEUU	Total	(%)	EEUU	Total	(%)	EEUU	Total	(%)	EEUU	Total	(%)
1905-32-00-00	124,457	2,118,246	5.9%	123,206	1,142,569	10.8%	123,832	1,630,407	7.6%	16,646	840,019	2.0%
1905-40-00-00	105,028	140,130	75.0%	87,189	543,566	16.0%	96,109	341,848	28.1%	21,015	31,742	66.2%
1905-90-10-00	40,928	5,171,331	0.8%	31,290	5,657,985	0.6%	36,109	5,414,658	0.7%	3,130	3,170,108	0.1%
2002-10-00-00	372,074	674,049	55.2%	315,735	623,359	50.7%	343,905	648,704	53.0%	241,657	433,620	55.7%
2002-90-00-00	6,401,577	13,362,248	47.9%	3,309,713	13,064,738	25.3%	4,855,645	13,213,493	36.7%	606,847	11,338,646	5.4%
2004-10-00-00	8,308,414	21,497,745	38.6%	6,620,342	19,474,118	34.0%	7,464,378	20,485,931	36.4%	3,235,393	12,164,060	26.6%
2004-90-00-00	207,377	217,371	95.4%	203,914	218,044	93.5%	205,645	217,707	94.5%	56,818	161,275	35.2%
2005-20-00-00	419,440	519,311	80.8%	267,672	522,864	51.2%	343,556	521,087	65.9%	150,517	209,521	71.8%
2005-40-00-00	7,545	1,189,237	0.6%	980	730,719	0.1%	4,262	959,978	0.4%	11,043	324,999	3.4%
2005-51-00-00	46,647	97,924	47.6%	38,464	40,720	94.5%	42,556	69,322	61.4%	17,348	17,553	98.8%
2005-59-00-00	28,544	32,645	87.4%	51,222	59,936	85.5%	39,883	46,291	86.2%	24,482	36,013	68.0%
2009-50-00-00	16,378	16,378	100.0%	29,144	29,144	100.0%	22,761	22,761	100.0%	23,578	23,578	100.0%
2103-20-00-00	1,413,359	2,096,456	67.4%	976,745	1,818,502	53.7%	1,195,052	1,957,479	61.1%	323,416	818,965	39.5%
2302-10-00-00	20,344	81,984	24.8%	4,399	69,589	6.3%	12,372	75,787	16.3%	74,205	139,210	53.3%
2302-30-00-00	14,100,890	19,561,188	72.1%	-	18,640,260	0.0%	7,050,445	19,100,724	36.9%	-	11,820,762	0.0%

Anexo 7. Precio CIF+Arancel de productos de economía campesina provenientes de EEUU y otras fuentes principales

Producto	Sub-partida (Ver anexo 1)	CIF + Arancel (US$/Kg) Periodo 5				CIF + Arancel (US$/Kg) Periodo 4				CIF + Arancel (US$/Kg) Promedio 4 y 5				CIF + Arancel (US$/Kg) Promedio periodo 1, 2 y 3			
		EEUU	Chile		Precio promedio	EEUU	Chile		Precio promedio	EEUU	Chile		Precio promedio	EEUU			Precio promedio
Carne de cerdo	203190000	2.93	4.21		3.71	2.79	3.76		3.20	2.86	3.98		3.46	3.17			3.17
		EEUU			Precio promedio	EEUU			Precio promedio	EEUU			Precio promedio	EEUU			Precio promedio
Carne de cerdo	203210000	4.41			4.41	5.21			5.21	4.81			4.81	5.47			3.39
		EEUU	Canadá	Chile	Precio promedio	EEUU	Canadá	Chile	Precio promedio	EEUU	Canadá	Chile	Precio promedio	EEUU	Canadá	Chile	Precio promedio
Carne de cerdo	203220000	3.03	3.75	2.89	3.15	3.01	3.72	2.93	3.17	3.02	3.74	2.91	3.16	2.80	2.89	3.62	2.85
		EEUU	Canadá	Chile	Precio promedio	EEUU	Canadá	Chile	Precio promedio	EEUU	Canadá	Chile	Precio promedio	EEUU	Canadá	Chile	Precio promedio
Carne de cerdo	203290000	3.21	2.92	2.98	3.13	3.27	2.81	2.99	3.09	3.24	2.86	2.99	3.11	3.01	2.36	3.03	2.83
		EEUU	Chile	Canadá	Precio promedio	EEUU	Chile	Canadá	Precio promedio	EEUU	Chile	Canadá	Precio promedio	EEUU	Chile	Canadá	Precio promedio
Carne de cerdo	206490000	1.60	1.16	1.80	1.34	1.94	1.22	1.81	1.43	1.77	1.19	1.81	1.39	2.42	1.10	2.08	1.61
		EEUU	Peru		Precio promedio	EEUU			Precio promedio	EEUU	Peru		Precio promedio	EEUU			Precio promedio
Carne de pollo	207120000	1.98	1.34		1.54	1.89			1.89	1.94	1.34		1.72	1.66			1.66
		EEUU	Mexico		Precio promedio	EEUU			Precio promedio	EEUU	Mexico		Precio promedio	EEUU			Precio promedio
Carne de pollo	207140000	1.14	1.33		1.14	1.11			1.11	1.12	1.33		1.12				5.04

Producto	Sub-partida (Ver anexo 1)	CIF + Arancel (US$/Kg) Periodo 5				CIF + Arancel (US$/Kg) Periodo 4				CIF + Arancel (US$/Kg) Promedio 4 y 5				CIF + Arancel (US$/Kg) Promedio periodo 1, 2 y 3			
		EEUU				EEUU			Precio promedio	EEUU			Precio promedio	EEUU			Precio promedio
Leche	401100000					1.47			1.47	1.47			1.47	1.13			1.13
		EEUU	Alemania		Precio promedio	EEUU			Precio promedio	EEUU	Alemania		Precio promedio	EEUU			Precio promedio
Leche	401200000	1.88	8.20		1.89	0.70			0.70	1.29	8.20		1.30	0.87			0.87
		EEUU	Ecuador	Mexico	Precio promedio	EEUU	Ecuador		Precio promedio	EEUU	Ecuador	Mexico	Precio promedio	EEUU			
Leche	401500000		2.24	8.67	2.26		2.20		2.20		2.22	8.67	2.23				
		EEUU	Bolivia	Republica checa	Precio promedio	EEUU	Bolivia		Precio promedio	EEUU	Bolivia	Republica checa	Precio Promedio	EEUU	Bolivia		Precio promedio
Leche en polvo	402109000	3.86	4.04	4.77	3.93	3.24	3.82		3.33	3.55	3.93	4.77	3.63	2.57	3.92		3.82
		EEUU	Bolivia		Precio promedio	EEUU				EEUU	Bolivia		Precio promedio	EEUU			
Leche en polvo	402211100		5.06		5.06						5.06		5.06				
		EEUU	Bolivia	España	Precio promedio	EEUU	Chile		Precio promedio	EEUU			Precio Promedio	EEUU			Precio Promedio
Leche en polvo	402211900	4.26	4.13	4.00	4.26	3.85	3.88		4.52	4.06			4.39				4.39
		EEUU	España		Precio promedio	EEUU			Precio promedio	EEUU	España		Precio Promedio	EEUU			
Leche en polvo	402219900	5.79	2.40		3.25				5.43	5.79	2.40		4.34				

Producto	Sub-partida (Ver anexo 1)	CIF + Arancel (US$/Kg) Periodo 5				CIF + Arancel (US$/Kg) Periodo 4				CIF + Arancel (US$/Kg) Promedio 4 y 5				CIF + Arancel (US$/Kg) Promedio periodo 1, 2 y 3			
		EEUU	Ecuador		Precio promedio	EEUU	Ecuador		Precio promedio	EEUU	Ecuador		Precio Promedio	EEUU	Ecuador		Precio promedio
Leche en polvo	402299900	15.92	4.56		5.84		4.81		4.81	15.92	4.68		5.32	17.12	5.22		5.81
		EEUU	Peru	Reino unido	Precio promedio	EEUU	Peru		Precio promedio	EEUU	Peru	Reino unido	Precio Promedio	EEUU			Precio promedio
Leche en polvo	402911000	3.71	1.72	7.54	1.76	2.71	1.74		1.94	3.21	1.73	7.54	1.85				1.86
		EEUU	Uruguay	Argentina	Precio promedio	EEUU	Uruguay	Argentina	Precio promedio	EEUU	Uruguay	Argentina	Precio promedio	EEUU	Uruguay	Argentina	Precio promedio
Lactosuero	404101000	1.58	1.77	1.51	1.69	1.71	1.71	1.54	1.69	1.64	1.74	1.53	1.69		1.44	1.32	1.42
		EEUU	Chile	Republica checa	Precio promedio	EEUU	Chile	Republica checa	Precio promedio	EEUU	Chile	Republica checa	Precio promedio	EEUU	Chile	Republica checa	Precio promedio
Lactosuero	404109000	1.43	1.56	1.69	1.60	1.24	1.63	1.95	1.57	1.33	1.60	1.82	1.58	1.58	1.33	1.54	1.27
		EEUU	Ecuador		Precio promedio	EEUU	Ecuador		Precio promedio	EEUU	Ecuador		Precio promedio	EEUU	Ecuador		Precio promedio
Tomate	702000000		0.08		0.08		0.08		0.08		0.08		0.08		0.07		0.07
		EEUU	Peru	Ecuador	Precio promedio	EEUU	Peru	Ecuador	Precio promedio	EEUU	Peru	Ecuador	Precio promedio	EEUU	Peru	Ecuador	Precio promedio
Cebolla	703100000		0.23	0.13	0.20	1.13	0.23	0.10	0.20	1.13	0.23	0.11	0.20	0.53	0.21	0.09	0.20
		EEUU	China		Precio promedio	EEUU	China		Precio promedio	EEUU	China		Precio promedio	EEUU			Precio promedio
Zanahoria	706100000	1.77	1.82		1.78	1.96	2.03		1.97	1.87	1.93		1.88	2.16			2.16

Producto	Sub-partida (Ver anexo 1)	CIF + Arancel (US$/Kg) Periodo 5				CIF + Arancel (US$/Kg) Periodo 4				CIF + Arancel (US$/Kg) Promedio 4 y 5				CIF + Arancel (US$/Kg) Promedio periodo 1, 2 y 3			
		EEUU	Chile	Belgica	Precio promedio	EEUU	Chile	Belgica	Precio promedio	EEUU	Chile	Belgica	Precio promedio	EEUU	Chile		Precio promedio
	710210000	1.93	1.67	1.44	1.67	2.13	1.68	1.32	1.71	2.03	1.67	1.38	1.69	1.70	1.56		1.57
		EEUU	Canadá	Argentina	Precio promedio	EEUU	Canadá	Argentina	Precio promedio	EEUU	Canadá	Argentina	Precio promedio	EEUU	Canadá	Argentina	Precio promedio
Arveja	713109000	0.69	0.62	0.43	0.63	0.67	0.58	0.56	0.59	0.68	0.60	0.49	0.61	0.44	0.44	0.51	0.44
		EEUU	Venezuela		Precio promedio	EEUU				EEUU	Venezuela		Precio promedio	EEUU	Venezuela		Precio promedio
Frijol	713319000		1.44		1.44						1.44		1.44		1.01		0.93
		EEUU	Canadá		Precio promedio	EEUU	Canadá		Precio promedio	EEUU	Canadá		Precio promedio	EEUU			Precio promedio
Frijol	713329000		1.91		1.91		1.56		1.56		1.74		1.74				1.26
		EEUU	Ecuador	Bolivia	Precio promedio	EEUU	Ecuador	Bolivia	Precio promedio	EEUU	Ecuador	Bolivia	Precio promedio	EEUU	Ecuador	Bolivia	Precio promedio
Frijol	713339900	1.11	1.19	1.31	1.22	1.37	1.23	1.32	1.32	1.24	1.21	1.31	1.27	1.02	1.10	1.01	1.04
		EEUU	Peru		Precio promedio	EEUU	Peru		Precio promedio	EEUU	Peru		Precio promedio	EEUU	Peru		Precio promedio
Frijol	713359000		1.07		1.07		0.95		0.95		1.01		1.01		1.13		1.13
		EEUU	Canadá	Libano	Precio promedio	EEUU	Canadá	Libano	Precio promedio	EEUU	Canadá	Libano	Precio promedio	EEUU	Canadá		Precio promedio
Trigo	1001190000	1.16	0.39	0.55	0.39	0.37	0.41	0.43	0.39	0.76	0.40	0.49	0.39	0.36	0.34		0.34

Producto	Sub-partida (Ver anexo 1)	CIF + Arancel (US$/Kg) Periodo 5				CIF + Arancel (US$/Kg) Periodo 4				CIF + Arancel (US$/Kg) Promedio 4 y 5				CIF + Arancel (US$/Kg) Promedio periodo 1, 2 y 3			
		EEUU			Precio promedio	EEUU			Precio promedio	EEUU			Precio promedio	EEUU			Precio promedio
Trigo	1001991010					0.36			0.36	0.36			0.36	4.49			0.27
		EEUU	Canadá	Uruguay	Precio promedio	EEUU	Canadá	Uruguay	Precio promedio	EEUU	Canadá	Uruguay	Precio promedio	EEUU	Canadá	Uruguay	Precio promedio
Trigo	1001991090	0.32	0.33	0.33	0.33	0.36	0.38	0.34	0.36	0.34	0.36	0.34	0.34	0.31	0.33	0.20	0.31
		EEUU			Precio promedio	EEUU			Precio promedio	EEUU			Precio promedio	EEUU			Precio promedio
Trigo	1001992000	0.30			0.30	0.31			0.31	0.30			0.30	0.32			0.32
		EEUU	Argentina	Brasil	Precio promedio	EEUU	Argentina	Brasil	Precio promedio	EEUU	Argentina	Brasil	Precio promedio	EEUU	Argentina	Brasil	Precio promedio
Maiz amarillo	1005901100	0.24	0.28	0.24	0.25	0.33	0.31	0.32	0.31	0.28	0.30	0.28	0.28	0.24	0.27	0.25	0.26
		EEUU	Peru		Precio promedio	EEUU			Precio promedio	EEUU	Perú		Precio promedio	EEUU			Precio promedio
Maiz blanco	1005901200	0.30	3.43		0.30	0.41			0.41	0.36	3.43		0.36	0.32			0.32
		EEUU	India	Argentina	Precio promedio	EEUU			Precio promedio	EEUU	India	Argentina	Precio promedio	EEUU			Precio promedio
Arroz	1006109000	0.51	4.25	4.99	0.51	0.55			0.55	0.53	4.25	4.99	0.53				0.47
		EEUU	India	Reino unido	Precio promedio	EEUU	India		Precio promedio	EEUU	India	Reino unido	Precio promedio	EEUU	India	Canadá	Precio promedio
Arroz	1006200000		2.99	5.89	3.07		3.47		3.47		3.23	5.89	3.27	3.31	4.47		3.68

		CIF + Arancel (US$/Kg)				CIF + Arancel (US$/Kg)				CIF + Arancel (US$/Kg)				CIF + Arancel (US$/Kg)			
Producto	**Sub-partida (Ver anexo 1)**	**Periodo 5**				**Periodo 4**				**Promedio 4 y 5**				**Promedio periodo 1, 2 y 3**			
		EEUU	Tailandia	Italia	Precio promedio	EEUU	Tailandia	Italia	Precio promedio	EEUU	Tailandia	Italia	Precio promedio	EEUU	Tailandia	Italia	Precio promedio
Arroz	1006300010	1.55	1.56	3.61	1.63	1.63	1.72	3.05	1.68	1.59	1.64	3.33	1.65	1.60	1.56	3.32	1.68
		EEUU	Peru	Ecuador	Precio promedio	EEUU	Peru	Ecuador	Precio promedio	EEUU	Peru	Ecuador	Precio promedio	EEUU	Peru	Ecuador	Precio promedio
Arroz	1006300090	0.83	0.79	0.79	0.81	0.78	0.78	0.80	0.78	0.81	0.78	0.80	0.80	0.67	0.66	0.82	0.73
		EEUU	Argentina		Precio promedio	EEUU	Argentina		Precio promedio	EEUU	Argentina		Precio promedio	EEUU	Argentina		Precio promedio
Sorgo	1007900000	0.39	0.24		0.24		0.25		0.25	0.39	0.25		0.25	0.27	0.24		0.24

Anexo 8. Cronogramas de desgravación de productos de economía campesina

Producto	Sub-partida (ver anexo 1)	Arancel base en la negociación	Arancel actual	Categoría de desgravación	Arancel pagado por importaciones desde EEUU año 1^	Cumplimiento	Arancel pagado por importaciones desde EEUU año 2*	Cumplimiento	Arancel pagado por importaciones desde EEUU año 3"	Cumplimiento
Carne de Cerdo	0203-11-00-00	30%	20%	5 años	NA	No hubo importaciones	NA	No hubo importaciones	NA	No hubo importaciones
Carne de Cerdo	0203-12-00-00	30%	20%	5 años	NA	No hubo importaciones	NA	No hubo importaciones	NA	No hubo importaciones
Carne de Cerdo	0203-19-00-00	30%	20%	5 años	20%	No se cumplió el cronograma de desgravación. Se cobró arancel NMF.	18%	Se cumplió el cronograma de desgravación	NA	No hubo importaciones
Carne de Cerdo	0203-21-00-00	30%	20%	5 años	20%	No se cumplió el cronograma de desgravación. Se cobró arancel NMF.	18%	Se cumplió el cronograma de desgravación	12%	Se cumplió el cronograma de desgravación
Carne de Cerdo	0203-22-00-00	30%	20%	5 años	18%	No se cumplió el cronograma de desgravación.	18%	Se cumplió el cronograma de desgravación	12%	Se cumplió el cronograma de desgravación
Carne de Cerdo	0203-29-00-00	30%	20%	5 años	16%	No se cumplió el cronograma de desgravación.	18%	Se cumplió el cronograma de desgravación	12%	Se cumplió el cronograma de desgravación
Carne de Cerdo	0206-30-00-00	20%	20%	5 años	NA	No hubo importaciones	NA	No hubo importaciones	NA	No hubo importaciones

1 Incluye importaciones de cuartos traseros de pollo y de otros troz y despojos.*
2^ Incluye aves que han terminado su ciclo productivo "spentfowl (chickens)" y las demás.
3" Según Reporte de Consumo y Reserva de los Contingentes Arancelarios de la DIAN.

Producto	Sub-partida (ver anexo 1)	Arancel base en la negociación	Arancel actual	Categoría de desgravación	Arancel pagado por importaciones desde EEUU año 1^	Cumplimiento	Arancel pagado por importaciones desde EEUU año 2*	Cumplimiento	Arancel pagado por importaciones desde EEUU año 3"	Cumplimiento
Carne de Cerdo	0206-41-00-00	20%	15%	5 años	NA	No hubo importaciones	NA	No hubo importaciones	NA	No hubo importaciones
Carne de Cerdo	0206-49-00-00	20%	15%	Inmediata para Piel de cerdo, con contenido máximo de grasa del 20%, para uso industrial	12%	No se puede identificar, pero probablemente está bien	9%	No se puede identificar, pero probablemente está bien	6%	No se puede identificar, pero probablemente está bien
			15%	5 años para los demás despojos						
Carne de Pollo	0207-11-00-00	45% para aves que han terminado su ciclo productico 20% para las demás	20%	Contingente	NA	No hubo importaciones	NA	No hubo importaciones	NA	No hubo importaciones
Carne de Pollo	0207-12-00-00	45% para aves que han terminado su ciclo productico 20% para las demás	20%	Contingente	0%	Se cumplió el cronograma de desgravación	0%	Se cumplió el cronograma de desgravación	NA	No hubo importaciones
Carne de Pollo	0207-13-00-00	164% para cuartos traseros 20% para otros trozos	20%	Contingente	NA	No hubo importaciones	NA	No hubo importaciones	NA	No hubo importaciones
Carne de Pollo	0207-14-00-00	164% para cuartos traseros 20% para otros trozos	20%	Contingente	0%	Se cumplió el cronograma de desgravación	0%	Se cumplió el cronograma de desgravación	0%	Se cumplió el cronograma de desgravación

Producto	Sub-partida (ver anexo 1)	Arancel base en la negociación	Arancel actual	Categoría de desgravación	Arancel pagado por importaciones desde EEUU año 1^	Cumplimiento	Arancel pagado por importaciones desde EEUU año 2*	Cumplimiento	Arancel pagado por importaciones desde EEUU año 3"	Cumplimiento
Leche	0401-10-00-00	33%	15%	Inmediata	0%	Se cumplió el cronograma de desgravación	NA	No hubo importaciones	NA	No hubo importaciones
Leche	0401-20-00-00	33%	15%	Inmediata	0%	Se cumplió el cronograma de desgravación	0%	Se cumplió el cronograma de desgravación	0%	Se cumplió el cronograma de desgravación
Leche	0401-30-00-00	33%	15%	Inmediata	NA	No hubo importaciones	NA	No hubo importaciones	NA	No hubo importaciones
Leche	0401-50-00-00	33%	15%	Inmediata	NA	No hubo importaciones	NA	No hubo importaciones	NA	No hubo importaciones
Leche en Polvo	0402-10-10-00	33%	98%	Contingente	NA	No hubo importaciones	NA	No hubo importaciones	NA	No hubo importaciones
Leche en Polvo	0402-10-90-00	33%	98%	Contingente	0%	Se cumplió el cronograma de desgravación	0%	Se cumplió el cronograma de desgravación	0%	Se cumplió el cronograma de desgravación
Leche en Polvo	0402-21-11-00	33%	98%	Contingente	NA	No hubo importaciones	NA	No hubo importaciones	NA	No hubo importaciones
Leche en Polvo	0402-21-19-00	33%	98%	Contingente	0%	Se cumplió el cronograma de desgravación	0%	Se cumplió el cronograma de desgravación	0%	Se cumplió el cronograma de desgravación

Producto	Sub-partida (ver anexo 1)	Arancel base en la negociación	Arancel actual	Categoría de desgravación	Arancel pagado por importaciones desde EEUU año 1^	Cumplimiento	Arancel pagado por importaciones desde EEUU año 2*	Cumplimiento	Arancel pagado por importaciones desde EEUU año 3"	Cumplimiento
Leche en Polvo	0402-21-91-00	33%	98%	Contingente	NA	No hubo importaciones	NA	No hubo importaciones	NA	No hubo importaciones
Leche en Polvo	0402-21-99-00	33%	98%	Contingente	NA	No hubo importaciones	0%	Se cumplió el cronograma de desgravación	NA	No hubo importaciones
Leche en Polvo	0402-29-11-00	33%	98%	5 años	NA	No hubo importaciones	NA	No hubo importaciones	NA	No hubo importaciones
Leche en Polvo	0402-29-19-00	33%	98%	5 años	NA	No hubo importaciones	NA	No hubo importaciones	NA	No hubo importaciones
Leche en Polvo	0402-29-91-00	33%	98%	5 años	NA	No hubo importaciones	NA	No hubo importaciones	NA	No hubo importaciones
Leche en Polvo	0402-29-99-00	33%	98%	5 años	NA	No hubo importaciones	20%	No se cumplió el cronograma de desgravación.	NA	No hubo importaciones
Leche en Polvo	0402-91-10-00	33%	98%	5 años	26%	Se cumplió el cronograma de desgravación	20%	Se cumplió el cronograma de desgravación	NA	No hubo importaciones
Leche en Polvo	0402-91-90-00	33%	98%	5 años	NA	No hubo importaciones	NA	No hubo importaciones	NA	No hubo importaciones

Producto	Sub-partida (ver anexo 1)	Arancel base en la negociación	Arancel actual	Categoría de desgravación	Arancel pagado por importaciones desde EEUU año 1^	Cumplimiento	Arancel pagado por importaciones desde EEUU año 2*	Cumplimiento	Arancel pagado por importaciones desde EEUU año 3"	Cumplimiento
Lactosuero	0404-10-10-00	20%	94%	Inmediata	0%	Se cumplió el cronograma de desgravación	0%	Se cumplió el cronograma de desgravación	0%	Se cumplió el cronograma de desgravación
Lactosuero	0404-10-90-00	33%	94%	Inmediata	0%	Se cumplió el cronograma de desgravación	0%	Se cumplió el cronograma de desgravación	0%	Se cumplió el cronograma de desgravación
Tomate	0702-00-00-00	15%	15%	Inmediata	NA	No hubo importaciones	NA	No hubo importaciones	NA	No hubo importaciones
Cebolla	0703-10-00-00	15%	15%	Inmediata	0%	Se cumplió el cronograma de desgravación	NA	No hubo importaciones	NA	No hubo importaciones
Cebolla	0703-90-00-00	15%	15%	Inmediata	NA	No hubo importaciones	NA	No hubo importaciones	NA	No hubo importaciones
Zanahoria	0706-10-00-00	15%	15%	Inmediata	1%	Se cumplió el cronograma de desgravación	0%	Se cumplió el cronograma de desgravación	0%	Se cumplió el cronograma de desgravación
Arveja	0708-10-00-00	15%	15%	Inmediata	NA	No hubo importaciones	NA	No hubo importaciones	NA	No hubo importaciones
Arveja	0713-10-90-00	15%	15%	Inmediata	0%	Se cumplió el cronograma de desgravación	1%	Se cumplió el cronograma de desgravación	0%	Se cumplió el cronograma de desgravación

Producto	Sub-partida (ver anexo 1)	Arancel base en la negociación	Arancel actual	Categoría de desgravación	Arancel pagado por importaciones desde EEUU año 1^	Cumplimiento	Arancel pagado por importaciones desde EEUU año 2*	Cumplimiento	Arancel pagado por importaciones desde EEUU año 3"	Cumplimiento
Fríjol	0713-31-90-00	60%	60%	Contingente	NA	No hubo importaciones	NA	No hubo importaciones	NA	No hubo importaciones
Fríjol	0713-32-90-00	60%	60%	Contingente	NA	No hubo importaciones	NA	No hubo importaciones	NA	No hubo importaciones
Fríjol	0713-33-91-00	60%	60%	Contingente	NA	No hubo importaciones	NA	No hubo importaciones	NA	No hubo importaciones
Fríjol	0713-33-92-00	60%	60%	Contingente	NA	No hubo importaciones	NA	No hubo importaciones	NA	No hubo importaciones
Fríjol	0713-33-99-00	60%	60%	Contingente	0%	Se cumplió el cronograma de desgravación	0%	Se cumplió el cronograma de desgravación	0%	Se cumplió el cronograma de desgravación
Fríjol	0713-34-90-00	60%	60%	Contingente	NA	No hubo importaciones	NA	No hubo importaciones	NA	No hubo importaciones
Fríjol	0713-35-90-00	60%	60%	Contingente	NA	No hubo importaciones	NA	No hubo importaciones	NA	No hubo importaciones
Fríjol	0713-39-91-00	60%	60%	Contingente	NA	No hubo importaciones	NA	No hubo importaciones	NA	No hubo importaciones
Fríjol	0713-39-99-00	60%	60%	Contingente	NA	No hubo importaciones	NA	No hubo importaciones	NA	No hubo importaciones

Producto	Sub-partida (ver anexo 1)	Arancel base en la negociación	Arancel actual	Categoría de desgravación	Arancel pagado por importaciones desde EEUU año 1^	Cumplimiento	Arancel pagado por importaciones desde EEUU año 2*	Cumplimiento	Arancel pagado por importaciones desde EEUU año 3"	Cumplimiento
Trigo	1001-19-00-00	13%	10%	Inmediata	0%	Se cumplió el cronograma de desgravación	NA	No hubo importaciones	0%	Se cumplió el cronograma de desgravación
Trigo	1001-99-10-90	13%	10%	Inmediata	0%	Se cumplió el cronograma de desgravación	1%	Se cumplió el cronograma de desgravación	1%	No hubo importaciones
Trigo	1001-99-20-00	13%	10%	Inmediata	0.0%	Se cumplió el cronograma de desgravación	0%	Se cumplió el cronograma de desgravación	0%	Se cumplió el cronograma de desgravación
Maíz Amarillo	1005-90-11-00	25%	40%	Contingente	0%	No se cumplió el cronograma de desgravación.	0%	Se cumplió el cronograma de desgravación	0%	Se cumplió el cronograma de desgravación
Maíz Blanco	1005-90-12-00	20%	10%	Contingente	3%	No se cumplió el cronograma de desgravación.	3%	No se cumplió el cronograma de desgravación.	5%	No se cumplió el cronograma de desgravación.
Arroz	1006-10-90-00	80%	80%	Contingente	32%	Posiblemente se cumplió el cronograma de desgravación	27%	Posiblemente se cumplió el cronograma de desgravación	40%	Posiblemente se cumplió el cronograma de desgravación
Arroz	1006-20-00-00	80%	80%	Contingente	NA	No hubo importaciones	NA	No hubo importaciones	NA	No hubo importaciones

Producto	Sub-partida (ver anexo 1)	Arancel base en la negociación	Arancel actual	Categoría de desgravación	Arancel pagado por importaciones desde EEUU año 1^	Cumplimiento	Arancel pagado por importaciones desde EEUU año 2*	Cumplimiento	Arancel pagado por importaciones desde EEUU año 3"	Cumplimiento
Arroz	1006-30-00-10	80%	15%	Contingente	12%	Posiblemente se cumplió el cronograma de desgravación	15%	Posiblemente se cumplió el cronograma de desgravación	14%	Posiblemente se cumplió el cronograma de desgravación
Arroz	1006-30-00-90	80%	80%	Contingente	21%	Posiblemente se cumplió el cronograma de desgravación	20%	Posiblemente se cumplió el cronograma de desgravación	0%	Se cumplió el cronograma de desgravación
Sorgo	1007-90-00-00	25%	15%	Contingente	NA	No hubo importaciones	0%	Se cumplió el cronograma de desgravación	NA	No hubo importaciones

1 Incluye importaciones de cuartos traseros de pollo y de otros troz y despojos.*
2^ Incluye aves que han terminado su ciclo productivo "spentfowl (chickens)" y las demás.
3" Según Reporte de Consumo y Reserva de los Contingentes Arancelarios de la DIAN.

Anexo 9. Contingentes de productos de economía campesina

	Subpartidas	Año1 Negociado	Año1 Usado	Año2 Negociado	Año2 Usado	Año3 Negociado	Año 3 Usado a 23 de Nov 2014"	FIN Contingente
Frijol seco	0713-31-90-00	15,750	1,113	16,538	1,622	17,364	-	año10
	0713-32-90-00							
	0713-33-91-00							
	0713-33-92-00							
	0713-33-99-00							
	0713-39-91-00							
	0713-39-92-00							
	0713-39-99-00							
Maíz Amarillo	1005-90-11-00	2,100,000	52,109	2,205,000	530,500	2,315,250	2,315,250	año12
Maíz blanco	1005-90-12-00	136,500	44,300	143,325	112,600	150,491	150,491	año12
Sorgo	1007-00-90-00	21,000	-	22,050	2	23,153	-	año12
Arroz	1006-10-90-00	79,000	86,241	82,555	84,111	86,270	59,413	año19
	1006-20-00-00							
	1006-30-00-00							
	1006-40-00-00							
Cuartos traseros de pollo	0207-13-00-00A	27,040	5.969*	28,122	29.344*	29,246	5,521	año18
	0207-14-00-00A							
	1602-32-00-00A							
Pollo sin trocear	0207-11-00-00A	412	36^	424	32^	437	52	año18
	0207-12-00-00A							
Leche en polvo	0402-10-10-00	5,500	2,812	6,050	3,855	6,655	6,324	año 15
	0402-10-90-00							
	0402-21-11-00							
	0402-21-19-00							
	0402-21-91-00							
	0402-21-99-00							

Efectos del TLC Colombia-EE.UU. sobre el agro

LOS ROSTROS & LAS CIFRAS

Aurelio Suárez Montoya
& Fernando Barberi Gómez

PLANETA PAZ
Iniciativa Sociales Populares para la Paz en Colombia

OXFAM