

ACUERDOS COMERCIALES Y
POSIBILIDADES DE
DESARROLLO REGIONAL: EL
CASO DE LA ECONOMÍA DEL
META

Álvaro Hernando Chaves Castro

Documentos de Trabajo N° 39
2012

ACUERDOS COMERCIALES Y POSIBILIDADES DE DESARROLLO REGIONAL: EL CASO DE LA ECONOMÍA DEL META*

*Álvaro Hernando Chaves Castro***

Introducción

El nivel de la población del Departamento del Meta es un importante indicador del tamaño del mercado, aspecto que podría constituirse en un importante jalonador del crecimiento de la producción agropecuaria de la región en los años venideros. En efecto, de acuerdo con el estudio realizado por Benavides (2010), el Departamento del Meta tiene la mayor población, la mayor densidad, el mayor porcentaje de población urbana, la mayor tasa de crecimiento del PIB y peso dentro del PIB nacional, y una estructura de actividades económicas más balanceada y menos dependiente de los hidrocarburos.

En términos de la estructura productiva del departamento, la actividad agrícola ha mantenido una participación significativa dentro del PIB total, la cual durante el periodo 2000-2007 alcanzó una participación de 17,3%. Una buena proporción de la producción agropecuaria de la región está orientada a los mercados internacionales y las exportaciones del sector han venido alcanzando una participación importante dentro del PIB del sector agropecuario del Meta. Durante el periodo 2000-2009, la participación de las ventas en mercados internacionales de productos del sector agropecuario presentó una participación promedio de 0,5% del PIB del sector.

Uno de los pilares actuales del desarrollo agropecuario colombiano se sustenta en el acceso a los mercados internacionales para el sector agropecuario. De acuerdo con esto, las actividades agropecuarias regionales del Meta podrían jugar un papel preponderante en el suministro de productos con alto valor agregado, ya que podría constituirse en generadores de empleo regional.

En las listas de productos del sector agropecuario negociado por Colombia con países como Estados Unidos, Canadá y Triángulo Norte

* Este artículo surge como resultado de un documento de consultoría más amplio en la que el autor participó como especialista en comercio internacional agropecuario.

** Profesor Titular. Facultad de Economía, Universidad Externado de Colombia. Correo electrónico: alvaro.chaves@uexternado.edu.co.

(Centroamérica), existen partidas arancelarias con gran potencial, no solo para el país sino para la región del Meta, toda vez que estos productos provienen de la región y presentan alto valor agregado. No obstante, aprovechar el mercado internacional para afianzar el desarrollo regional implica superar una serie de cuellos de botella, que implican competir en condiciones desiguales frente a terceros países que ya tienen una dinámica comercial con Estados Unidos, Canadá y el Triángulo Norte. En efecto, en el documento guía para la elaboración del Plan de Desarrollo del Meta se menciona que el sector agropecuario del país, y por ende el de la región, tiene limitantes para constituirse en jalonador del crecimiento. Algunos de esos limitantes son baja competitividad por rendimientos, escala de producción y admisibilidad sanitaria; mercados distorsionados; baja disponibilidad de infraestructura en riego, transporte, logística y servicios públicos; marcados desequilibrios regionales; altos niveles de pobreza; condiciones de orden público, desplazamiento y despojo de tierras, y los cultivos ilícitos.

Por lo anterior, el presente documento intenta determinar cuáles son las debilidades, oportunidades, fortalezas y amenazas para la región en el marco de los recientes acuerdos comerciales y plasmar unas directrices de política encaminadas a superar diferentes cuellos de botella que impiden mejorar la competitividad, con el fin de aprovechar de una mejor manera las potencialidades que ofrecen los mercados externos.

El presente documento está estructurado en seis secciones, de las cuales esta introducción es la primera. En la segunda sección, se describe brevemente la estructura productiva agropecuaria, haciendo énfasis en la dinámica del comercio internacional de la región para los años 2000 y 2009. La tercera parte describe el marco de la política de comercio internacional de largo plazo del país, cuya idea es describir la estrategia atinente al acceso a los mercados internacionales, en donde la región del Meta podría contribuir en el suministro de productos con alto valor agregado. En la sección cuarta, se realiza un análisis para los productos del sector agropecuario del Meta, en el marco de los recientes acuerdos comerciales negociados por Colombia, haciendo énfasis en las apuestas productivas agropecuarias del Departamento. Se trata de realizar una valoración en términos de flujos de comercio de aquellas partidas arancelarias de bienes agrícolas producidos en la región, negociadas en dichos acuerdos. La idea es identificar aquellos productos regionales con potencial exportados hacia esos mercados. En la sección quinta se presenta un análisis prospectivo en el que se identifican las fortalezas, oportunidades y debilidades de los productos agropecuarios de la región caracterizados por su alta transabilidad. Finalmente, se presentan unos comentarios finales a manera de conclusión.

ACUERDOS COMERCIALES Y POSIBILIDADES DE DESARROLLO
REGIONAL EL CASO DE LA ECONOMÍA DEL META

II. Estructura productiva del Departamento del Meta

Cuadro 1
Composición del PIB del Departamento del Meta. Nominal
Porcentaje del PIB

	2001	2003	2006	2009*
PIB Total (Millones de pesos)	4.088.366	5.120.599	7.395.126	9.456.234
Agropecuario	20,6%	18,9%	14,5%	17,3%
Minería	17,5%	19,0%	22,2%	24,2%
Industria	8,1%	7,8%	6,2%	9,1%
Servicios públicos	11,5%	11,5%	11,4%	11,6%
Construcción	3,4%	4,0%	10,3%	9,4%
Comercio, hoteles y restaurantes	12,2%	11,7%	10,8%	11,7%
Administración pública	14,5%	15,3%	13,6%	14,3%
Educación, salud, serv comunitarios y domésticos	8,5%	8,1%	7,9%	8,4%

Variaciones (%) Anuales

	2001	2003	2006	2009*
PIB Total	4,1%	15,1%	17,4%	4,0%
Agropecuario	21,2%	14,1%	8,9%	4,0%
Minería	-23,4%	27,0%	20,3%	16,9%
Industria	15,3%	15,3%	10,6%	23,4%
Servicios públicos	19,0%	16,7%	-1,9%	10,0%
Construcción	0,1%	35,3%	74,9%	0,8%
Comercio, hoteles y restaurantes	13,7%	15,5%	15,6%	10,1%
Administración pública	2,4%	1,9%	8,1%	2,6%
Educación, salud, serv comunitarios y domésticos	6,4%	7,7%	13,1%	10,9%

Fuente: DANE

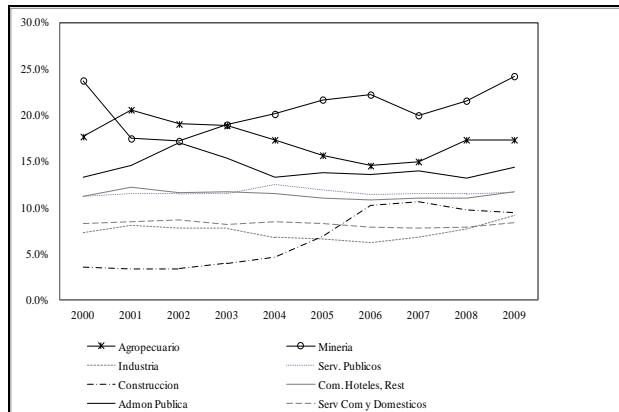
(*): El dato para el 2009 se estimó asumiendo que la participación promedio de los años anteriores se mantiene con respecto al PIB total del departamento.

La economía del Meta ha tenido un comportamiento creciente a través del tiempo. A pesar de presentar fuertes oscilaciones, en promedio durante 2000

y 2009 el PIB total ha crecido anualmente a tasas importantes. La composición del PIB total muestra una fuerte reestructuración durante la actual década, donde la actividad agropecuaria ha mantenido una participación importante del 17,3% en promedio, al tiempo que el sector minero y de la construcción ha incrementado su participación (Cuadro 1). En la Gráfica 1 se observa dicho comportamiento, en donde, como ya se dijo, la participación del sector agropecuario comparativamente con otras ramas de actividad en la región sigue siendo bastante importante, después de la minería.

Gráfica 1

Porcentajes del PIB de cada gran rama de actividad económica Meta 2000-2009



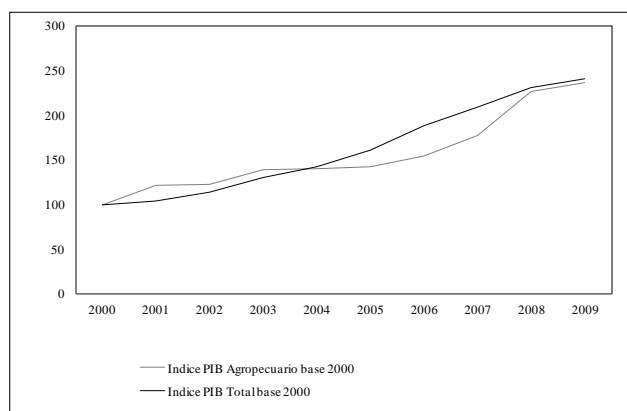
Fuente: Construcción propia sobre cifras del DANE.

Pese a la participación del sector agropecuario en el PIB, entre 2000 y 2004 el sector crecía a un ritmo superior con respecto al registrado para el PIB total nacional (Gráfico 2). No obstante, a partir de 2004 la dinámica de crecimiento del sector ha estado por debajo del crecimiento total de la economía de la región. La tasa de crecimiento promedio del PIB agropecuario en el Meta durante el periodo 2000-2009 fue de 9,0%, muy similar al crecimiento registrado por el PIB total del departamento en este mismo periodo (9,2%).

El comportamiento del PIB per cápita agropecuario comparado con el PIB per cápita total en la presente década ha sido bueno. En el cuadro 2 se presentan las tasas de crecimiento de las dos variables, en donde se aprecian, como tendencia general, crecimientos positivos para el sector agropecuario, sobre todo a partir de 2006.

ACUERDOS COMERCIALES Y POSIBILIDADES DE DESARROLLO
REGIONAL EL CASO DE LA ECONOMÍA DEL META

Gráfica 2
Índices PIB agropecuario y total Meta 2000-2009. 2000 = 100



Fuente: Construcción propia sobre cifra del DANE.

Cuadro 2
Tasa de Crecimiento (Pesos corrientes)

Año	PIB percapita Agropecuario	PIB percapita Total	Población
2001	18,3%	1,6%	2,5%
2002	-1,7%	6,2%	2,4%
2003	11,5%	12,5%	2,3%
2004	-1,9%	6,9%	2,3%
2005	-0,5%	10,1%	2,2%
2006	6,6%	14,8%	2,2%
2007	12,2%	8,8%	2,2%
2008	25,3%	8,2%	2,1%
2009	1,9%	1,9%	2,1%
Promedio	8,0%	7,9%	2,3%

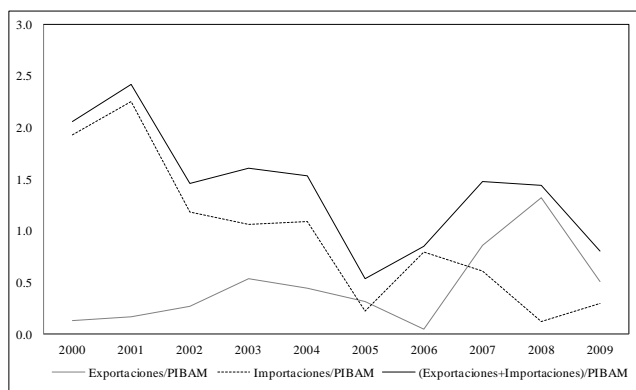
Fuente: Construcción propia sobre cifras del DAN

2.1. Posibilidades de la Producción Agropecuaria del Meta en los mercados internacionales

A partir de la información suministrada por el DANE y la DIAN sobre exportaciones e importaciones se desarrolla en este acápite un breve análisis de la dinámica de los flujos de comercio para los productos agropecuarios que se producen en el Departamento del Meta.

Gráfica 3

Indicadores de apertura comercial como proporción del PIB agropecuario del Meta (PIBAM)



Fuente: Construcción propia sobre cifras del DANE.

Antes de realizar el análisis, es importante comentar las cifras de comercio exterior. La fuente de la información es la reportada por el DANE y la DIAN, y se tomó a un nivel de desagregación de 10 dígitos para cada una de las partidas arancelarias de las exportaciones y las importaciones. Los capítulos de la base que contienen dichas partidas son los sugeridos por la Organización Mundial del Comercio (OMC), es decir capítulos 1 a 24 más pesca. Por ahora, se realiza un análisis global para los destinos de las exportaciones y de orígenes para las importaciones, es decir del Departamento del Meta con el resto del mundo, sin discriminar países. Posteriormente, introduciremos en el análisis el tipo de mercado con el cual se está presentando comercio. La información de importaciones y exportaciones se encuentra en dólares y pesos corrientes, y a partir de ahí se pueden obtener los precios implícitos de las mismas.

En la gráfica 3 se observan tres indicadores de apertura comercial para la producción agropecuaria de la región, los cuales miden en general el peso relativo de los flujos de importaciones y exportaciones como proporción del PIB agropecuario del departamento. Entre 2000 y 2009 el comercio global de productos agrícolas (exportaciones más importaciones) como proporción del PIB agropecuario fue en promedio 1,4%. Si bien dicho indicador de apertura comercial agropecuaria ha venido descendiendo desde el año 2000, se observa que a partir del año 2005 ha presentado una notable recuperación y registró una participación promedio de 1,0%, mostrando así que un componente importante de la producción agrícola del Meta tiene como destino los mercados internacionales. Comparada con otros

ACUERDOS COMERCIALES Y POSIBILIDADES DE DESARROLLO REGIONAL EL CASO DE LA ECONOMÍA DEL META

departamentos de similar desarrollo, la producción agropecuaria de la región tiene una buena orientación internacional, toda vez que se cuenta con una importante vía de acceso al principal centro de consumo y distribución que es Bogotá. No obstante, el tema de infraestructura vial para la región se constituye actualmente en uno de los principales cuellos de botella que restringen la competitividad del departamento.

En torno al peso de las exportaciones de productos agropecuarios en relación con el PIB del sector, se observa que durante los últimos cuatro años las ventas externas de estos productos agrícolas producidos en la región han ganado una dinámica notable. Esto se podría visualizar como una oportunidad futura para la región, toda vez que la apertura de mercados internacionales se constituye en una estrategia de desarrollo no solo a nivel de país sino de región.

El Cuadro 3 presenta los indicadores de balanza comercial absoluta y relativa global para los productos agropecuarios. El indicador absoluto muestra simplemente el balance en términos de los flujos de exportaciones e importaciones, mientras que el indicador relativo muestra el mismo balance pero en relación con el total de exportaciones más importaciones de productos agropecuarios. Entre más cercano a uno se encuentre dicho indicador, implica un balance positivo (superávit) en relación con el total transado en el ámbito internacional. Por el contrario, cuando el indicador es cercano a -1 indica que somos importadores netos en el comercio agrícola con el resto del mundo.

El valor promedio de las exportaciones de productos agropecuarios entre 2000 y 2010 fue de US\$ 2.377.821, mientras que el valor de las importaciones durante este mismo periodo fue de US\$ 3.471.603. Lo anterior arroja un déficit comercial promedio de US\$ 1.093.782. No obstante, las exportaciones de productos agrícolas han sido más dinámicas durante el periodo, pues alcanzaron una tasa de crecimiento promedio nominal de 24,2%, mientras que las importaciones registraron un crecimiento promedio de -10,8%.

Es importante resaltar, de acuerdo con las cifras reportadas por el Cuadro 3, que la balanza comercial relativa del sector ha venido mejorando hasta arrojar superávits, después de haber experimentado balances desfavorables (déficits) desde el año 2000 hasta el año 2006.

A parte de los factores puramente regionales y de política interna regional, el balance del comercio exterior agropecuario puede estar afectado por factores macroeconómicos, como el efecto de la valorización de los precios de las exportaciones y el de las importaciones, así como también por efecto de la tasa de cambio nominal. A continuación se analiza brevemente

el efecto que tienen dichos factores sobre la dinámica de las exportaciones y las importaciones.

Cuadro 3

Balanza Comercial Absoluta y Relativa Productos Agropecuarios. Meta 2000 – 2010

AÑO	EXPO		IMPO		BC		BCR	
	US\$ corrientes	\$ corrientes	US\$ corrientes	\$ corrientes	US\$ corrientes	\$ corrientes	US\$	\$
2000	416.772	888.180.730	6.430.100	13.391.151.381	-6.013.328	-12.502.970.651	-0,9	-0,9
2001	603.167	1.389.994.047	8.258.353	18.973.704.746	-7.655.186	-17.583.710.699	-0,9	-0,9
2002	908.475	2.289.608.066	4.195.690	10.059.060.119	-3.287.215	-7.769.452.053	-0,6	-0,6
2003	1.824.333	5.242.424.991	3.627.427	10.310.369.260	-1.803.094	-5.067.944.269	-0,3	-0,3
2004	1.626.875	4.282.325.965	3.971.486	10.629.002.257	-2.344.610	-6.346.676.292	-0,4	-0,4
2005	1.326.427	3.101.670.095	971.142	2.243.616.766	355.285	858.053.329	0,2	0,2
2006	243.096	553.654.802	3.723.233	8.584.204.889	-3.480.137	-8.030.550.087	-0,9	-0,9
2007	5.180.009	10.626.892.395	3.720.389	7.538.848.006	1.459.621	3.088.044.389	0,2	0,2
2008	9.931.239	20.883.026.822	926.025	1.901.829.841	9.005.214	18.981.196.981	0,8	0,8
2009	3.629.982	8.292.433.053	2.060.380	4.841.881.610	1.569.602	3.450.551.443	0,3	0,3
2010*	465.657	899.804.650	303.406	590.105.077	162.251	309.699.573	0,2	0,2

Fuente: Construcción propia sobre cifras DANE – DIAN

(*): El dato a 2010 es a julio

En la Gráfica 4 se presenta la evolución de los flujos de exportaciones e importaciones de bienes agropecuarios y la trayectoria de la tasa de cambio representativa del mercado. Se evidencia en general un aumento en el valor de las exportaciones en relación con el de las importaciones, al tiempo que la tasa de cambio en los últimos tres años ha oscilado en promedio alrededor de los 2.143 pesos por dólar al año. Este fenómeno cambiario ha contribuido positivamente en el aumento de las exportaciones frente al de las importaciones, tal como se muestra en la gráfica.

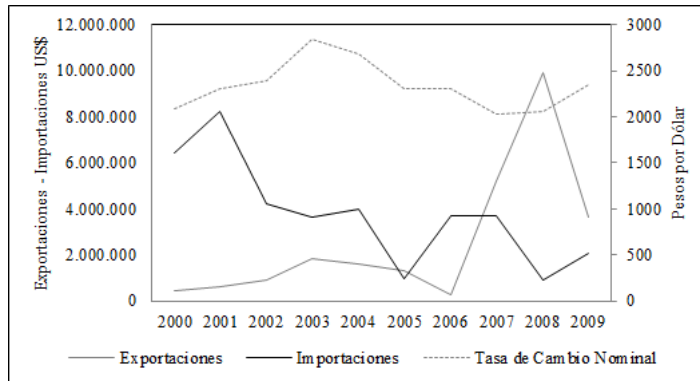
El pico que presenta el valor en dólares de las exportaciones para el año 2008 se explica enteramente por las exportaciones de carne de animales de la especie bovina fresca o refrigerada (partida 201100000), que registraron un valor de US\$ 8.714.443, equivalentes al 88% del total exportado en ese año por la región; y que en términos de volumen exportado representan un peso neto de 1.766.751 kilos.

Un indicador que mostraría mejor el efecto de valorización de los precios de las exportaciones y las importaciones, sería la estimación de los precios implícitos de las dos variables, mediante la relación del valor y del volumen de las exportaciones y las importaciones. En efecto, en la Gráfica 5

ACUERDOS COMERCIALES Y POSIBILIDADES DE DESARROLLO
REGIONAL EL CASO DE LA ECONOMÍA DEL META

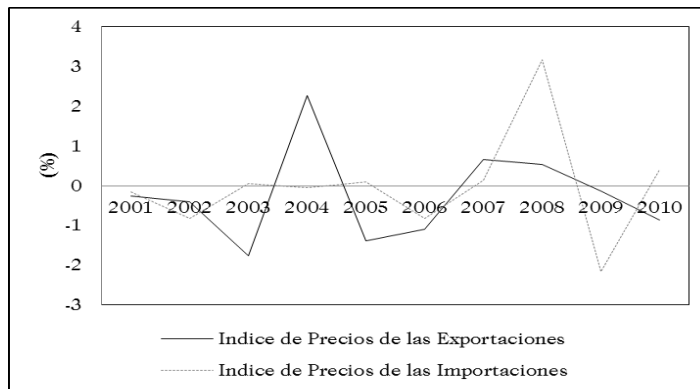
se muestra la variación porcentual del índice de precios de las exportaciones y de las importaciones, que toman como base el año 2009.

Grafico 4
Comportamiento de las exportaciones e importaciones agropecuarias y tasa de cambio nominal. Departamento del Meta 2000-2010



Fuente: Construcción propia sobre cifras DANE – DIAN y Banco de la Republica

Gráfica 5
Variación porcentual del índice de precios de las exportaciones e importaciones Agropecuarias Meta 2000-2010



Fuente: Construcción propia sobre cifras DANE – DIAN y Banco de la Republica.

A pesar de que los dos precios han venido cayendo durante este periodo, el precio de las exportaciones se ha reducido en promedio más que el de las importaciones, lo que se ha constituido en un fuerte estímulo para jalonar la demandad externa de productos agropecuarios producidos internamente por la región. Por su parte, la variación promedio de las

exportaciones entre 2000 y 2009 fue de -14,7% y el de las importaciones, -5,7%.

Con el fin de identificar las principales partidas arancelarias exportadas por el Departamento del Meta, en el Cuadro 4 se presenta la participación de las exportaciones que se hicieron por cada partida en el total de las exportaciones realizadas anualmente.

Las partidas arancelarias que alcanzaron en promedio la mayor participación dentro del valor total de las exportaciones realizadas desde el Departamento del Meta entre 2000 y 2010 son carne de animales de la especie bovina, fresca o refrigerada (74,8%), nuez y almendra de palma para siembra (52,4%), peces ornamentales (36,3%), aceite de palma en bruto (35,1%) y filetes de tilapia frescos o refrigerados (31,1%). Estas partidas, en promedio, durante este periodo representaron ingresos por exportación de alrededor de US\$ 11.473.317.

Igualmente, existen otras partidas importantes que representaron una participación significativa dentro del total del valor exportado durante este periodo, como es el caso de los cueros y pieles en bruto de reptil, los demás insecticidas, carne deshuesada de animales de la especie bovina y bananas tipo “Cavendish valery”, muy apetecidas en los mercados internacionales. Estas partidas representaron en promedio el 15,6% del valor total exportado al mundo.

Cuadro 4

Comportamiento de las exportaciones e importaciones agropecuarias y tasa de cambio nominal. Departamento del Meta
2000-2010

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010*
Peces ornamentales.	62,4%	62,1%	30,1%	17,0%	28,6%	17,6%					
Herbicidas y reguladores del crecimiento de las plantas.	11,8%										
Cueros y pieles en bruto, de reptil	18,2%										
Los demás insecticidas		22,5%									
Nuez y almendra de palma para siembra.			57,5%	25,6%	56,8%	70,4%	52,0%				
Los demás aceites de palma y sus fracciones				18,2%				10,2%			
Carne deshuesada de animales de la especie bovina, fresca o refrigerada.				14,1%							
Bananas o plátanos frescos del tipo "cavendish valery".				12,4%							
Aceite de palma en bruto.							32,6%				37,7%
Carne de animales de la especie bovina, fresca o refrigerada								80,6%	87,7%	56,0%	
Filetes de tilapia frescos o refrigerados.										26,4%	35,8%
Resto	7,6%	15,4%	12,5%	12,7%	14,6%	12,0%	15,4%	9,2%	12,3%	17,6%	26,5%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Fuente: Construcción propia sobre cifras DANE – DIAN y Banco de la Republica

(*): El dato del año 2010 es a julio

Principales Partidas Agropecuarias Exportadas desde el Meta

Partida	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010*
Peces ornamentales.	259.946,0	374.275,0	273.147,0	309.355,0	465.330,0	232.952,1					
Herbicidas y reguladores del crecimiento de las plantas.	49.312,0										
Cueros y pieles en bruto, de reptil	76.000,0										
Los demás insecticidas		135.720,0									
Nuez y almendra de palma para siembra.			521.924,0	466.189,0	923.344,0	933.674,6	126.477,3	146.271,5	137.340,0		
Los demás aceites de palma y sus fracciones				332.860,0				528.230,0			
Carne deshuesada de animales de la especie bovina, fresca o refrigerada.				257.184,0							
Bananas o plátanos frescos del tipo "cavendish valery".				226.518,0				110.356,8			
Aceite de palma en bruto.							79.184,5				175.430,7
Carne de animales de la especie bovina, fresca o refrigerada								4.173.398,0	8.714.443,0	2.033.751,2	
Filetes de tilapia frescos o refrigerados.										957.672,0	166.725,0
Resto	31.514,0	93.172,0	113.404,0	232.227,0	238.201,4	159.800,0	37.434,0	221.753,1	1.079.456,2	638.558,8	123.501,6
Total	416.772,0	603.167,0	908.475,0	1.824.333,0	1.626.875,4	1.326.426,7	243.095,8	5.180.009,5	9.931.239,2	3.629.981,9	465.657,3

Fuente: Construcción propia sobre cifras DANE – DIAN y Banco de la Republica

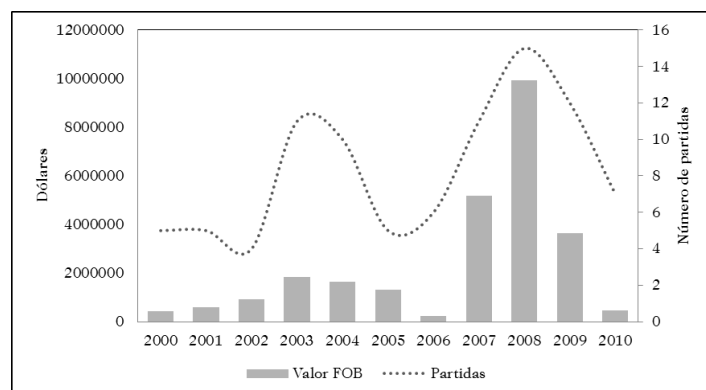
(*): El dato del año 2010 es a julio

ACUERDOS COMERCIALES Y POSIBILIDADES DE DESARROLLO REGIONAL EL CASO DE LA ECONOMÍA DEL META

En la Gráfica 6 se puede apreciar la importancia que han alcanzado los productos exportables producidos en el Departamento del Meta entre los años 2000 y 2010.

Gráfico 6

Número de partidas arancelarias exportadas desde el Meta. 2000-2009



Fuente: Construcción propia sobre cifras DANE – DIAN.

A comienzos de la presente década las exportaciones regionales del Meta se realizaban a través de 5 partidas arancelarias, mientras que en el 2009, el número de partidas arancelarias exportadas al mundo desde la región aumentaron en 12 partidas arancelarias, lo que equivale aun crecimiento promedio anual del 9,1%. Dicho crecimiento de la actividad agropecuaria destinanda a los mercados internacionales se convierte en un fuerte estímulo para aprovechar al máximo la apertura de nuevos mercados que el gobierno nacional está acometiendo.

2.2. Inserción al mercado mundial

Complementario al análisis anterior, en esta sección se realiza un pequeño análisis en torno a la integración de la producción agrícola del Departamento del Meta para el año 2009 con los mercados internacionales. La selección de este año se explica enteramente por la disponibilidad de la información sobre producción para este año.

En general se analizan los indicadores de transabilidad que hacen referencia a la dinámica del producto en los mercados internacionales, medida por medio de la razón entre las exportaciones netas y el consumo aparente de ese producto. Este indicador se puede desagregar en dos sub-indicadores. El primero es el grado de apertura exportadora medida como la

relación entre las exportaciones y el consumo aparente; el segundo hace referencia a la penetración de importaciones y se calcula como la relación entre las importaciones de un producto y su consumo aparente.

Cuadro 5
Indicadores de Inserción al Comercio Internacional 2009
(Porcentajes %, excepto el Consumo Aparente, Toneladas)

A nivel Agregado				
Transabilidad (X-M)/(Q+M-X)	Apertura Exportadora (X)/(Q+M-X)	Penetración de Importaciones (M)/(Q+M-X)	Consumo Aparente (Q+M-X)	
-20,0%	6,1%	26,1%	1.455.596	
Productos				
Producto	Transabilidad (X-M)/(Q+M-X)	Apertura Exportadora (X)/(Q+M-X)	Penetración de Importaciones (M)/(Q+M-X)	Consumo Aparente (Q+M-X)
Arroz	-62,6%	0,0%	62,6%	578.929
Palma de aceite	37,6%	37,7%	0,1%	261.986
Yuca	20,9%	20,9%	0,0%	47.892

Fuente: Construcción propia sobre cifras DANE – DIAN y Ministerio de Agricultura

El sector agropecuario del Meta es relativamente abierto al comercio internacional pero caracterizado por un comercio concentrado en unos pocos productos de origen agrícola. Esta combinación de factores hace que el sector sea vulnerable a las fluctuaciones de los mercados agrícolas y a las alteraciones en los términos de intercambio. Si bien el balance comercial del sector agrícola para el año 2009 arrojó un déficit del 20% como proporción del consumo aparente, es importante mencionar que la dinámica comercial del sector es positiva, toda vez que se mantiene una relación comercial importante de los productos comerciales de la región. En términos de la tasa de apertura exportadora agrícola, se observa una participación del 6% del total del consumo aparente y la penetración de importaciones representó un 26,1% de este mismo.

Como se observa en el Cuadro 5 (Indicador de transabilidad) en el año 2009 productos como la palma de aceite y la yuca mantuvieron flujos importantes de comercio, en términos de unas exportaciones e importaciones

ACUERDOS COMERCIALES Y POSIBILIDADES DE DESARROLLO REGIONAL EL CASO DE LA ECONOMÍA DEL META

bastante dinámicas. Existen varios rangos de inserción internacional (transabilidad al mercado mundial (transabilidad al mercado mundial): Aquellos productos cuya gran parte de la producción se exporta al mercado mundial, tales como la palma de aceite y la yuca, en donde cerca del 37,6% y 20,9% de la producción, respectivamente, se exporta hacia los mercados internacionales.

Por otro lado, existen productos cuya producción se consume principalmente en el mercado interno, como el arroz, caracterizados por presentar una muy baja transabilidad internacional, y donde la penetración de importaciones es mayoritaria; de tal forma que la producción interna no logra cubrir sino una parte muy pequeña de la demanda interna.

En síntesis, la producción agropecuaria de la región paulatinamente ha ganado una importante dinámica comercial con el resto del mundo, lo cual se consituye en una condición necesaria más no suficiente para impulsar el desarrollo regional en la medida que la producción altamente transable de la región se organice y alcance las condiciones que le permitan competir en condiciones favorables.

III. Marco de la política comercial y el papel del sector agrícola del Meta

La política comercial del país en los últimos años se ha caracterizado por una fuerte dicotomía. Por un lado, un proceso de apertura muy fuerte basado en el desmonte inmediato de una cantidad de instrumentos que protegían la producción nacional. Por otro lado, un retorno a políticas proteccionistas en respuesta a los efectos negativos que tuvo el proceso de apertura.

En un primer lugar, el sector no estaba preparado para enfrentarse al proceso de apertura comercial dados los bajos niveles de competitividad de la producción, y tan solo algunos productos lograron orientar su producción a los mercados internacionales. En segundo lugar, el retorno a una política proteccionista no incentivó lo suficiente a los productores para mejorar la competitividad, orientando su producción únicamente al mercado interno. Estas dos condiciones no fijaron una política clara de largo plazo para el sector agropecuario, descuidando elementos fundamentales para enfrentar de manera exitosa los mercados internacionales y la competencia en el ámbito doméstico.

El proceso de apertura de comienzos de los noventa se caracterizó por un desmonte importante de los aranceles pasando de un promedio del 30% en 1989 al 2,8% en 1996. De igual manera, se eliminaron restricciones

no arancelarias a las importaciones, como la sobretasa a las importaciones y los depósitos previos (Jaramillo, 2002).

Los efectos negativos sobre la producción y los ingresos de los productores obligaron a revertir el proceso de apertura llevado a principios de la década, implementando medidas como el sistema de aranceles variables con base en la franjas de precios, mecanismo de absorción de producción nacional y vistos buenos para la importación de algunos productos. Es importante resaltar que estas protecciones se dirigieron, en su mayoría, a productos de consumo interno, con el fin de mitigar los efectos de la volatilidad de los precios agrícolas internacionales sobre el mercado doméstico. Sin embargo, esta misma estructura favoreció que la mayoría de la producción nacional se dirigiera hacia el abastecimiento del mercado doméstico sin mejorar su competitividad, concentrando las exportaciones en pocos sectores representativos, tales como café, flores, azúcar, plátano y banano de exportación.

No obstante, y como se ha mencionado en otros capítulos de este documento, el sector agropecuario se ha ido ajustando poco a poco a las nuevas condiciones de los mercados internacionales en donde productos de alto valor empezaron a consolidarse. En esa medida, estas tendencias se deben potenciar dado el nuevo contexto comercial que enfrenta Colombia.

En la actualidad el sector agropecuario enfrenta una nueva reforma importante derivada del reciente acuerdo comercial con los Estados Unidos. El Gobierno Nacional adelantó un Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos, mediante el cual se logró tener acceso al mercado norteamericano para productos del sector agropecuario con alto potencial exportador, tales como frutas y hortalizas, aceites, preparaciones cárnicas, lácteos y forestales. La mayor apertura hacia este mercado implica para el país fortalecer su capacidad como gran proveedor, no solo para el mercado norteamericano, sino para otros países donde los productos del sector serían competitivos.

En este contexto, se requiere por tanto la consolidación de una nueva oferta exportable, como la búsqueda de mercados, en especial mediante la firma de acuerdos comerciales con otros países y regiones, para favorecer los productos con potencial exportable, tales como frutas, verduras, carne, pescado, lácteos, aceites vegetales y productos madereros. Adicional al Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos, es importante que se abran nuevos mercados con Centroamérica, la Unión Europea y Asia, potenciales compradores de la producción nacional. Igualmente, es importante incorporar al sector agrícola dentro del acuerdo que se tiene con México.

ACUERDOS COMERCIALES Y POSIBILIDADES DE DESARROLLO REGIONAL EL CASO DE LA ECONOMÍA DEL META

Participar en acuerdos multilaterales

Debe propenderse por hacer parte del ordenamiento mundial, con negociaciones comerciales en las que se establecen las reglas y las disciplinas correspondientes. Si bien hoy en día Colombia tiene acuerdos con la CAN y el MERCOSUR, es necesario aunar esfuerzos dentro de las negociaciones multilaterales, tales como el ALCA y la OMC, con el fin de hacer más transparente el comercio mundial de productos agropecuarios.

Promocionar la producción con mayor potencial en los mercados internacionales – Apuesta Exportadora Agropecuaria

El Gobierno viene apoyando los productos que tienen mayor potencial en los mercados internacionales, focalizando los instrumentos de política al aprovechamiento de las oportunidades de los mercados y a la construcción de ventajas competitivas. Esta focalización permitirá la generación de incrementos en la productividad, vía mayores rendimientos y menores costos unitarios de producción.

En este sentido, la producción agrícola del Departamento del Meta tiene un gran potencial en los mercados internacionales, toda vez que existen productos cuya demanda mundial ha aumentado y podrían constituirse en generadores de empleo para la región, tales como la palma de aceite, el maíz y la soya, entre otros; productos que en la actualidad se encuentran priorizados en la agenda exportadora del sector.

No obstante lo anterior, es importante la presencia de los gobiernos central y local en términos de generar óptimas condiciones para el acceso a mercados, lo cual indudablemente afecta significativamente el crecimiento de largo plazo del sector. Por tanto, el gobierno debe diseñar estrategias de desarrollo de las exportaciones y promover el aumento en la productividad de productos que posiblemente pueden catalogarse como potenciales en el mercado de Estados Unidos, Canadá y Triángulo Norte Centroamérica. Específicamente, se trata de que el gobierno diseñe estrategias encaminadas a elevar la productividad, mejorar su competitividad y capacidad con el fin de aprovechar el tratado de libre comercio entre estos bloques comerciales, y los que en un futuro Colombia negocie con el resto del mundo.

A continuación se presenta una síntesis en torno a los productos negociados en el marco de los acuerdos comerciales que actualmente Colombia ha acometido con países desarrollados y de similar desarrollo. A partir de las listas definitivas de productos agropecuarios negociados, se tratará luego de realizar una valoración en términos de exportaciones e importaciones, identificando los productos con potencial exportador

(ofensivos) del Departamento del Meta y los productos sensibles, que requerirán de una protección especial.

IV. Análisis de las listas definitivas de los productos negociados en los recientes acuerdos internacionales: Apuestas Productivas del Meta

En esta sección se realiza un análisis de valoración de las subpartidas arancelarias de productos producidos en el Departamento del Meta, en términos de exportaciones e importaciones, negociadas en el marco de los acuerdos de comercio internacional con Estados Unidos, Canadá y Triángulo Norte Centroamérica (TNCA).

4.1. Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos

Una de las características más relevantes de la negociación con Estados Unidos fue la sensibilidad de los productos del sector agropecuario. Sin embargo, esta amenaza comercial con uno de los mercados más grandes del mundo podría constituirse en una gran oportunidad que se puede vislumbrar tanto en el corto plazo como en el largo plazo. En el corto plazo, por ejemplo, se podrían consolidar las preferencias arancelarias ATPDEA, las cuales ofrecen acceso preferencial de los productos colombianos al mercado de los Estados Unidos, siempre y cuando se logren objetivos atinentes a la sustitución de cultivos ilícitos.

En efecto, en el Cuadro 6 se presentan los productos con preferencias ATPDEA y el balance en términos de flujos de comercio, es decir, del valor de las importaciones realizadas por los Estados Unidos al cierre del año 2004.

Cuadro 6

Producto	Balance Colombiano (US\$)
Consolidacion ATPDEA	759.948.168
Flores	575.290.726
Cigarrillos	59.682.617
Hortalizas, Frutas, Especies y Procesados	22.769.226
Confiteria y Chocolateria	30.801.729
Otros Productos (Preparacion de cereales, entre otros.)	71.403.870

Fuente: Ministerio de Agricultura. Cifras de importaciones de Estados Unidos al cierre de 2004.

ACUERDOS COMERCIALES Y POSIBILIDADES DE DESARROLLO
REGIONAL EL CASO DE LA ECONOMÍA DEL META

La cifra de importaciones de Estados Unidos por productos colombianos con preferencias consolidadas es significativa y al cierre de 2004 alcanzó los US\$ 759.948.168, en donde una gran proporción corresponde a las flores.

Por otro lado, los beneficios de largo plazo tienen que ver con la creación de comercio futuro y el acceso preferencial de nuevos productos. Esto cobra gran relevancia en la negociación con Estados Unidos y el Meta podría tener una gran oportunidad de llegar con productos con alto valor agregado.

El Cuadro 7 muestra la valoración del nuevo comercio generado por nuevos productos que podrían tener cabida en el mercado de Estados Unidos. Los contingentes o cuotas de importación otorgados por los Estados Unidos más significativos se encuentran en productos como el azúcar, los lácteos y la carne, que ascienden a 64.000 toneladas, que equivalen a US\$ 60.765.463.

Cuadro 7

Producto	Balance	
	Contingente (TON)	Valor contingente (US\$)
Tabaco	4.000	14.231.073
Azúcar	50.000	26.455.200
Carne	5.000	10.334.615
Cuota OMC	35.000	72.342.303
Cuota TLC	5.000	10.334.615
Lácteos	9.000	23.975.648
Leche líquida	100	166.757
Mantequilla	2.000	4.490.212
Queso	4.600	15.225.773
Helados	300	994.249
Otros productos lácteos	2.000	3.098.657
Total	68.000	74.996.536

Fuente: Ministerio de Agricultura.

A nivel de subpartidas arancelarias del ámbito agropecuario negociadas en el TLC con Estados Unidos, éstas ascendieron a 1.429 subpartidas, de las cuales 1.233 quedaron en la canasta A de liberación inmediata, lo que equivale al 86,3% del total de subpartidas negociadas, tal como se muestra

en el Cuadro 8. Es importante comentar sobre la definición de las diferentes canastas negociadas en este tratado. Tradicionalmente, en el ámbito de las negociaciones comerciales los productos o subpartidas arancelarias se clasifican en canastas que están clasificadas con letras del alfabeto. En la canasta A, se encuentran los productos que tendrán desgravación arancelaria inmediata una vez se implemente el TLC, es decir entran con arancel cero al mercado de los Estados Unidos, o visto desde el otro lado, se podrán importar a cero arancel, desde el primer día en que entre en vigencia el acuerdo. Dentro de este grupo se encuentran los productos como las semillas para siembra y las materias primas para la producción agropecuaria. En la canasta B se encuentran los productos agrícolas cuyos aranceles se eliminarán en cinco años, y tales mercancías deberán quedar con arancel cero (0) el primero de enero del año 5.

Cuadro 8
Distribución de las Subpartidas Negociadas en el TLC con Estados Unidos

Canasta	Plazo	Subpartidas	
		No.	%
A	Inmediato	1.233	86,3%
B	5 años	2	0,1%
C	10 años	15	1,0%
T	11 años	10	0,7%
D	15 años	122	8,5%
Excluido	N.A.	47	3,3%
TOTAL		1.429	100,0%

Fuente: Cálculos propios con base en los textos finales del TLC.

Los productos ubicados en la canasta C tendrán una reducción de los aranceles en un plazo de 10 años; una vez entre en vigor el acuerdo, quedarán libres de aranceles el 1 de enero del año 10. Normalmente, los productos ubicados en las canastas con plazos más extensos se caracterizan por ser los más sensibles, ya que son productos nacionales que compiten con importaciones. La canasta D contiene los productos que se desgravarán en un plazo de 15 años y deberán quedar libres de aranceles el 1 de enero del año 15. En la canasta T están los productos que se desgravarán en un lapso de 11 años. Es importante mencionar que, a parte de estas categorías de desgravación, existen modalidades como el periodo de gracia, que consiste en que existen algunos productos en los que el arancel se mantiene intacto o no se reduce por un periodo específico.

ACUERDOS COMERCIALES Y POSIBILIDADES DE DESARROLLO
REGIONAL EL CASO DE LA ECONOMÍA DEL META

Con el fin de ver cuál es el balance de los productos originarios del Departamento del Meta, en términos de los flujos de exportaciones e importaciones con los Estados Unidos, en el Cuadro 9, se presentan las subpartidas arancelarias del ámbito agropecuario negociadas en este acuerdo y el valor de las exportaciones e importaciones.

El ejercicio consistió en realizar un cruce de las partidas arancelarias negociadas en el TLC y el valor de las exportaciones e importaciones de las partidas arancelarias de productos originarios del Departamento del Meta. Los resultados del ejercicio muestran que para el caso de las exportaciones se tienen 7 subpartidas correspondientes a productos de la región, los cuales se encuentran en la canasta de desgravación inmediata (A), y representan un valor de las exportaciones promedio de US\$ 39.278,3 mil dolares, para el periodo comprendido entre 2001 y 2009. Es importante resaltar que dichas partidas presentan un arancel base de desgravación promedio de 23%, en el que la base de desgravación más alta la tienen los productos de panadería (20%) y los frutos y partes comestibles de plantas (20%). No obstante, una vez entre en vigor el TLC con los Estados Unidos, estos productos podrán ingresar al mercado de los Estados Unidos con un arancel de cero (0), lo que podría representar la generación de nuevo comercio con ese país y la oportunidad de llegar a ese mercado con productos como bananas o plátanos frescos, rosas frescas, raíces de mandioca, entre otros.

Por el lado de las importaciones, se encuentra que existen 12 subpartidas arancelarias negociadas en el TLC, que en términos de valor de las importaciones alcanzaron un promedio de US\$ 663.451,1, equivalentes a 3.477.687,3 toneladas, durante el periodo 2003 - 2009. Cabe destacar que uno de los productos más protegidos en esta negociación fue el arroz con cascara “paddy”, pues quedó en una de las canastas más extensas (D), con un plazo de 19 años de desgravación y un periodo de gracia de 6 años. Así mismo, la sensibilidad de este producto en la negociación para Colombia se manifiesta en que el arancel base de desgravación quedó en un 80%, el cual llegará a cero (0) en un lapso de 25 años, que es un periodo lo suficientemente largo como para que la producción regional de arroz en el Meta se vuelva más competitiva.

A partir del Cuadro 9 también se destaca que otro producto sensible en esta negociación fue el maíz amarillo, que registró un valor promedio importado durante los años 2005 a 2007 de US\$ 5.648.470 dólares.

Cuadro 9
Valoración de Subpartidas Arancelarias Negociadas en el TLC USA

Exportaciones desde el Meta hacia USA						
Año	Partida	Descripción partida	Valor FOB (US\$)	Peso Neto (kilos)	Canasta	Arancel Base
2001	803001100	Bananas o plátanos frescos	10.260,0	24.300,0	A	15%
2004	1905900000	Productos de panadería	3.816,8	659,5	A	20%
2007	811909900	Frutas y otros frutos sin cocer o cocidos	23.232,0	22.264,0	A	15%
2008	714100000	Raíces de mandioca (yuca)	56.238,0	61.017,0	A	15%
2009	603110000	Rosas frescas	1.252,5	210,5	A	5%
2009	714100000	Raíces de mandioca (yuca)	180.136,7	240.276,2	A	15%
2009	20108999000	Frutos y partes comestibles de plantas	12,0	11,3	A	20%
Promedio			39.278,3	49.819,8		15%
Importaciones del Meta desde USA						
Año	Partida	Descripción partida	Valor CIF(US\$)	Peso Neto (kilos)	Canasta	Arancel Base
2003	102100000	Reproductores de raza pura, de la especie bovina.	4.900,0	3.992,0	A	5%
2005	1005901100	Maíz duro amarillo.	194.248,2	1.629.556,0	12 Años	25%
2005	1201009000	Habas de soja (soya)	82.457,1	330.000,0	A	20%
2005	2304000000	Tortas de soja (soya)	71.281,5	300.000,0	A	20%
2006	101101000	Caballos reproductores de raza pura, vivos.	12.322,0	3.651,0	A	5%
2006	1005901100	Maíz duro amarillo.	2.141.098,1	16.982.705,0	12 Años	25%
2006	1201009000	Habas de soja (soya)	655.585,6	2.630.826,0	A	20%
2006	2304000000	Tortas de soja (soya)	96.288,0	412.533,0	A	20%
2007	1005901100	Maíz duro amarillo.	3.313.124,7	15.578.794,0	12 Años	25%
2007	1005901200	Maíz duro blanco.	59.453,7	210.440,0	12 Años	20%
2009	101101000	Caballos reproductores de raza pura, vivos.	73.209,0	22.997,0	A	5%
2009	1006109000	Arroz con cáscara (arroz "paddy").	1.257.444,9	3.626.753,0	D19 (6)	80%
Promedio			663.451,1	3.477.687,3		23%
Balance			-624.172,8	-3.427.867,5		

Fuente: Construcción propia sobre cifras DANE – DIAN y textos finales del TLC con Estados Unidos.

Al comparar el valor promedio de las exportaciones con el de las importaciones de las partidas negociadas con Estados Unidos, el balance

ACUERDOS COMERCIALES Y POSIBILIDADES DE DESARROLLO REGIONAL EL CASO DE LA ECONOMÍA DEL META

arroja un saldo deficitario para la región del Meta de US\$ 624.172,8. No obstante, la protección de estos productos se manifiesta en que tienen periodos de desgravación arancelaria extensos y parten de aranceles base bastante altos, de cerca de 23% para las subpartidas negociadas. Si se suman los periodos de desgravación más los periodos de gracia en productos como el arroz, se observan periodos lo suficientemente largos como para que estos productos puedan absorber nuevas tecnologías y, eventualmente, aumentar su productividad y rentabilidad, de tal manera que puedan competir en un futuro en condiciones favorables. No obstante, vale la pena resaltar que los gobiernos nacional y local deben jugar un papel muy importante en términos de brindar acompañamiento y facilidades de financiamiento productivo, así como de generar las condiciones favorables de cada uno de los productores de la región. De igual manera, los periodos extensos negociados en el TLC permiten, incluso, explorar con el tiempo actividades agrícolas y no agrícolas sustitutas de productos sensibles que no podrían tener un balance favorable.

En síntesis, si bien el balance que arroja el ejercicio en términos de flujos de comercio no favorece a la región del Meta, se podría visualizar esta amenaza como una oportunidad, en términos de mejorar los procesos de producción en este producto, organizar mejor la cadena del arroz, por ejemplo, en un modelo empresarial y absorber tecnologías de un país desarrollado con miras a usar hacia futuro semillas mejoradas que impriman una mayor productividad en este cultivo.

4.2. Tratado de Libre Comercio con Canadá

En la negociación agrícola con Canadá se negoció cerca del 16,2% de subpartidas arancelarias agrícolas con respecto al total del universo arancelario, es decir incluyendo otros sectores, como el industrial. En total se negociaron 1.363 subpartidas, que equivalen a un promedio de importaciones de Canadá desde Colombia de US\$ 280.658.696. La mayoría de productos del sector agropecuario quedaron en la canasta A de desgravación inmediata, lo que implica que una vez entre el vigor el acuerdo todos estos productos entrarán con cero arancel al mercado canadiense. La valoración en términos de exportaciones colombianas hacia ese mercado equivale a un promedio de US\$ 274.037.115, entre el año 2004 y 2006, tal como se aprecia en el Cuadro 10.

No obstante, en el ejercicio de cruce de partidas agropecuarias de los productos originarios del Meta, únicamente encontraron importaciones realizadas por el Meta desde el Canadá. En el Cuadro 11 se presenta el valor

de las importaciones realizadas por el Departamento del Meta a través de las partidas arancelarias negociadas en el TLC con Canadá.

Cuadro 10
Evaluación de la oferta de Canadá a Colombia final

IMPORTACIONES DE CANADÁ DESDE COLOMBIA							
CANASTA	No. Subp.	COLOMBIA			MUNDO		
		Prom. 2004/2006 US\$	%Amb. Agrícola	% Universo	Prom. 2004/2006 US\$	%Amb. Agrícola	% Universo
Total comercio universo	8.424	521.329.870		100	327.706.270.261		100
Total comercio amb. Agrícola	1.363	280.658.696	100	53	21.203.620.142	100	6,4
A	1.176	274.037.115	97,6	52,2	20.254.260.748	96,0	6,2
B	4	0	0,0	0,0	45.318.661	0,2	0,0
C	72	20.863	0,0	0,0	790.822.121	3,2	0,2
D17	1	6.567.836	1,3	1,3	21.834.152	0,1	0,0
NMF	110	32.883	0,0	0,0	91.384.460	0,5	0,0

Fuente: cifras Canadá

Cuadro 11
Valoración de Subpartidas Arancelarias Negociadas con Canadá

Importaciones del Meta desde Canadá						
Año	Partida	Descripción partida	Valor CIF(\$)	Peso Neto (kilos)	Canasta	Arancel Base
2004	1212200000	Algas, frescas refrigeradas	2.290.886,0	50,0	A	10%
2005	1212200000	Algas, frescas refrigeradas	10.527.439,0	250,0	A	10%
2006	713109000	Arvejas o guisantes	38.651.899,0	68.040,0	A	5%
2006	713409000	Arvejas o guisantes	196.598.817,0	344.192,0	C(6)	15%
2006	1204009000	Semillas de lino	16.904.071,0	19.210,0	D(11)	15%
2006	1212200000	Algas, frescas refrigeradas	29.783.036,0	700,0	A	10%
2008	1212200000	Algas, frescas refrigeradas	35.671.929,0	1.000,0	A	10%
Promedio			47.204.011,0	61.920,3		10,7%

Fuente: Construcción propia sobre cifras DANE – DIAN y listas de desgravación finales del TLC con Canadá.

El valor promedio de las importaciones entre 2004 y 2008 fue de US\$ 47.204.011, en las que sobresalen las importaciones de arvejas y guisantes y

ACUERDOS COMERCIALES Y POSIBILIDADES DE DESARROLLO
REGIONAL EL CASO DE LA ECONOMÍA DEL META

las semillas de lino, productos que quedaron en canastas en las que los plazos de desgravación son relativamente extensos. El arancel base promedio de desgravación de estas subpartidas es de 10,7%.

Para el Departamento del Meta es importante mencionar que en la negociación con Canadá, Colombia obtuvo unas concesiones importantes para productos como azúcar, café y sus preparaciones, flores y esquejes, banano, frutas y hortalizas, entre otros, dentro de los cuales se podría en un futuro tener posibilidades de acceso a este mercado.

No obstante, las concesiones otorgadas por Colombia al Canadá en la negociación podrían tornarse en una amenaza para la región toda vez que se le otorgó a Canadá un contingente de importaciones de carne de bovino para cortes finos, cortes industriales y para despojos y vísceras de 5.250 toneladas, el cual tendrá una tasa de crecimiento del 3% anual. Sin embargo, en la negociación se logró una protección para los productores nacionales en términos de tener unos plazos extensos de desgravación de cerca de 12 años y aranceles base altos de alrededor 80%.

4.3. Tratado de Libre Comercio entre Triángulo Norte Centroamérica (TNCA):

Los criterios básicos para definir las listas de productos del ámbito agropecuario que se negociaron con el TNCA permitieron la definición de las siguientes canastas de desgravación:

La nómina de desgravación inmediata esta conformada por subpartidas arancelarias que cumplan los siguientes criterios:

- Productos colombianos de competitividad actual favorable.
- Productos colombianos de baja competitividad que no sean de importancia en términos de área, producción y empleo.
- Productos que en Colombia están sujetos a Arancel de Nación más Favorecida igual a cero.
- Bienes no producidos en el TNCA, al igual que los no producidos en Colombia, excepto en los casos que se tengan expectativas ciertas de potencial de producción doméstica en el futuro, en cuyo caso serán incluidos en la nómina de corto plazo.
- Semillas para siembra, animales vivos independientemente de su especie y otros productos aptos para la reproducción, como los esquejes, el semen, etc.

La nómina de corto plazo equivalente a la canasta B, estará conformada por las siguientes subpartidas arancelarias:

- Bienes intermedios o finales derivados de productos incluidos en la nómina inmediata.

- Productos que tienen potencialidad de exportación en Colombia para darles oportunidad de desarrollar dicho potencial, pero sin concederles protección excesiva.

La nómina de mediano plazo o canasta C estará conformada fundamentalmente por bienes intermedios o finales derivados de productos incluidos en las nóminas inmediata o de corto plazo, canastas A o B.

La nómina de largo plazo (D) estará integrada por los bienes intermedios o finales derivados de productos incluidos en la nómina inmediata (A), corto (B) o mediano plazo (C).

Con el fin de realizar el balance en términos de comercio que representa para los productos agropecuarios del Meta, negociados con el TNCA, el cuadro 12 presenta la valoración de las subpartidas arancelarias en términos de exportaciones e importaciones para el periodo 2002 - 2010.

En términos de las exportaciones desde el Meta hacia el TNCA, el cuadro muestra que dos subpartidas arancelarias cruzaron con las efectivamente negociadas y que corresponden al producto de palma de aceite y plantas vivas. En efecto, el valor de las exportaciones promedio para el periodo 2002-2010 de estas subpartidas equivalen a US\$ 428.129, las cuales quedaron en la canasta A de desgravación inmediata, lo que implica que una vez entre en vigor el tratado, estos productos del Departamento del Meta entran con arancel cero desde el primer día. Las exportaciones promedio de palma de aceite desde el Meta hacia el TNCA registran un valor promedio de US\$ 594.321. Este hecho resulta interesante para la región, toda vez, que este es un producto con un alto potencial y ha sido priorizado en las apuestas productivas de la región por parte del gobierno nacional.

Las importaciones, por su parte están concentradas en dos subpartidas arancelarias (Esquejes e injertos y semillas de árboles frutales y forestales), las cuales representaron un valor promedio de US\$ 2.921,2, entre 2002 y 2004.

En torno a la importación de raíces y semillas para árboles frutales y forestales por parte del Meta, se observa que es consistente con los criterios definidos previamente en la negociación, toda vez que estos productos se encuentran en canastas de desgravación inmediata y tienen aranceles base del 5%. Esto implica que eventualmente podríamos obtener materia prima a cero arancel una vez entre en vigor el TLC con este bloque comercial.

El balance promedio en esta negociación arroja un saldo superavitario para el Meta del orden de US\$425.207,8. Dicho balance se torna relevante en la medida en que se tienen productos con potencial exportador y al visualizar esta dinámica en el largo plazo, podrían ser generadores de empleo importante para la región.

ACUERDOS COMERCIALES Y POSIBILIDADES DE DESARROLLO
REGIONAL EL CASO DE LA ECONOMÍA DEL META

Cuadro 12
Valoración de Subpartidas Arancelarias Negociadas en TNCA

Exportaciones desde el Meta hacia TNCA						
Año	Partida	Descripción partida	Valor FOB (US\$)	Peso Neto (kilos)	Canasta	Arancel Base
2002	1207101000	Nuez y almendra de palma para siembra.	521.924,0	2.371,0	A	5%
2003	1207101000	Nuez y almendra de palma para siembra.	466.189,0	2.001,0	A	5%
2004	1207101000	Nuez y almendra de palma para siembra.	923.344,0	3.836,5	A	5%
2005	1207101000	Nuez y almendra de palma para siembra.	933.674,6	3.665,0	A	5%
2006	1207101000	Nuez y almendra de palma para siembra.	126.477,3	572,0	A	5%
2009	602909000	Plantas vivas	300,0	24,0	B(5)	5%
2010	602909000	Plantas vivas	24.994,0	2.000,0	B(5)	5%
Promedio			428.129,0	2.067,1		5%
Importaciones del Meta desde TNCA						
Año	Partida	Descripción partida	Valor CIF(US\$)	Peso Neto (kilos)	Canasta	Arancel Base
2004	602100000	Esquejes sin enraizar e injertos.	292,3	161,1	A	5%
2002	1209991000	Semillas de árboles frutales o forestales siembra	5.550,0	30,0	A	5%
Promedio			2.921,2	95,6		5%
Balance			425.207,8	1.971,5		

Fuente: Construcción propia sobre cifras DANE – DIAN y listas finales de desgravación del TLC con TNCA.

En síntesis, del ejercicio realizado antes, se podría concluir que una parte importante de la producción agropecuaria regional podría tener una gran dinámica en estos mercados internacionales. Con los Estados Unidos, si bien el balance se torna deficitario para la región, tiene la ventaja de que se presentaron esquemas de protección tales como aranceles base de desgravación altos y plazos extensos de desgravación para los productos que compiten con producción nacional, como es el caso del maíz amarillo y del arroz. Mientras que con el TLC con TNCA, se vislumbran grandes potencialidades para productos como la palma de aceite. Es importante resaltar que el comercio con estos países (Honduras, Guatemala y El Salvador) se caracteriza por ser sustituto y no complementario. No obstante, para productos como la palma de aceite el espacio es enorme.

4.4. Otros mercados

A pesar de la firma del TLC, Colombia no puede descuidar otros mercados externos con los cuales tradicionalmente ha tenido relaciones comerciales, ni tampoco de dejar de buscar nuevos mercados con potencial exportador. Las actividades en este campo podrían incluir:

Venezuela: de acuerdo con FEDEGAN, el TLC pone en riesgo el mercado venezolano por cambios en la normatividad andina que deben ser avalados por Venezuela. El sector ganadero debe trabajar por el mantenimiento de las relaciones comerciales con este país.

México: hay una renegociación con el G-3 y es necesario incluir al sector ganadero colombiano en ella.

V. Análisis prospectivo de los productos agropecuarios del Meta con potencialidades en los mercados internacionales

Esta sección intenta realizar un pequeño ejercicio prospectivo relacionado con un análisis DOFA (Debilidades, Oportunidades, Fortalezas y Amenazas) para los productos agropecuarios del Meta en el marco de los acuerdos comerciales analizados en el acápite anterior.

Un Tratado de Libre Comercio no es solo liberalizar los mercados, desmontar los aranceles y las cuotas de importación. Los gobiernos nacional y local juegan un papel preponderante en torno al diseño de estrategias de desarrollo para cada uno de los productos con potencial exportador y para los productos que se constituyen como sensibles.

Por lo anterior, la administración actual ha considerado al sector agropecuario como la locomotora que jalona el crecimiento en el resto de sectores. Para tal efecto, en el sector se han identificado los factores y variables claves que permitirán una mayor dinámica de la producción agropecuaria en el futuro, la cual es consistente con la estrategia de apertura de mercados acometida en las pasadas administraciones.

En el Cuadro 13 se presenta dicha estrategia dinamizadora de la producción agropecuaria.

El cuadro resume la estrategia de crecimiento futuro del sector agropecuario, discriminando la producción transable tanto en el mercado doméstico como en el externo y la producción no transable. El aspecto clave para acceder a los mercados internacionales sigue siendo el aumento de la admisibilidad en torno a las medidas sanitarias y fitosanitarias y lograr aumentar los rendimientos tomando como base la productividad de los cultivos de un país líder.

ACUERDOS COMERCIALES Y POSIBILIDADES DE DESARROLLO
REGIONAL EL CASO DE LA ECONOMÍA DEL META

Cuadro 13

Variables	Transable	No transable
Transabilidad	Alta:	Muy baja:
Mercado objetivo	Aumentar participación:	0
Nivel competitividad	Ex: Rendimientos; país líder MSF (+)	Imp: Rendimientos, país importador MSF (+)
Aumento producción	Δ Rendimientos Δ Área: Δ Admisibilidad MSF	Δ Rendimientos Δ Área: Δ Estatus sanitario
Empleo	Δ Área	

Fuente: Departamento Nacional de Planeación.

DEBILIDADES	OPORTUNIDADES
<p>Del sector Bajo nivel de innovación tecnológica. Baja competitividad por rendimientos. Bajo nivel de economías de escala Baja admisibilidad sanitaria. Mercados altamente distorsionados Baja disponibilidad de infraestructura en riego, transporte, logística y servicios públicos. Desequilibrios a nivel regional Altos niveles de pobreza.</p> <p>Institucionalidad débil e incumplimiento de normatividad Arreglo institucional centrado en mercado interno. Carencia de infraestructura económica, física y social. Insuficiente control a la comercialización de productos de origen bovino (FEDEGAN). Informalidad en procesamiento, comercialización y transporte de animales vivos y productos procesado (lácteos y cárnicos, FEDEGAN)</p>	<p>Locomotora de crecimiento del sector agropecuario Cambio de cultura y modernización del mercado tradicional Acceso real a los mercados más atractivos del mundo: - Estados Unidos - Unión Europea - México, Centroamérica y el Caribe - Otros países del medio oriente Adecuación de las cadenas productivas a los estándares internacionales Inclusión social y tejido social</p>
Fortalezas	Amenazas
<p>Para el sector ganadero: Base genética competitiva (FEDEGAN). Avances importantes en campañas sanitarias. Avance del sector lácteo en exportaciones en el mercado de Estados Unidos. Posicionamiento en el mercado venezolano.</p>	<p>VARIABLES macroeconómicas (tasa de cambio). Debilidades sanitarias de países vecinos. Competencia en nuestro mercado: Mercosur y Estados Unidos.</p>

Fuente: Elaboración propia del autor.

El Cuadro 14 contiene una matriz DOFA para la región del Meta en el marco de la implementación del TLC con Estados Unidos que actualmente se lleva a cabo, y con las economías de Canadá y Triángulo Norte Centro América - TNCA.

VI. Comentarios finales

La dinámica y la estructura de la producción agropecuaria del Departamento del Meta han presentado un comportamiento positivo a lo largo de los últimos 10 años, lo cual se evidencia en un crecimiento real promedio vigoroso del orden del 1,4% y una participación de la actividad agropecuaria importante del orden del 17,3% dentro del PIB total de la región. Esta situación hace del sector una fuente de empleo muy importante y, a medida que consiga expandirse, proporcionará también un motor para el crecimiento de otros servicios y de la agroindustria.

En torno a la inserción de la producción agropecuaria del Meta en los mercados internacionales, se destaca que ésta ha ganado una importante dinámica comercial con el resto del mundo, lo cual se consituye en una condición necesaria mas no suficiente para impulsar el desarrollo regional en la medida que la produccion altamente transable de la región se organice y alcance las condiciones que le permitan competir en condiciones favorables. Lo anterior se evidencia en el buen comportamiento de indicadores de comercio internacional, como la tasa de apertura exportadora agrícola que presentó una participacion del 6% del total del consumo aparente y la penetración de importaciones, que alcanzó una participación del 26,1% sobre este mismo rubro.

Los resultados del ejercicio de la evaluación de las ofertas de productos agropecuarios en el marco de los acuerdos con Estados Unidos, Triángulo Norte (Honduras, Guatemala y El Salvador), Canadá y la Unión Europea, permiten concluir que una parte importante de la produccion agropecuaria regional podría tener enormes posibilidades para la región como producto de la integración económica con estos mercados internacionales. Con los Estados Unidos, si bien el balance se torna deficitario para la región, tiene la ventaja de que se presentaron esquemas de protección, como aranceles base de desgravación altos y plazos extensos de desgravación para los productos que compiten con producción nacional, como es el caso del maíz amarillo y del arroz. Mientras que con el TLC con TNCA se vislumbran grandes portencialidades para productos como la palma de aceite. Es importante resaltar que el comercio con estos países se

ACUERDOS COMERCIALES Y POSIBILIDADES DE DESARROLLO REGIONAL EL CASO DE LA ECONOMÍA DEL META

caracteriza por ser sustituto y no complementario. No obstante, para productos como la palma de aceite el espacio es enorme.

Los resultados del análisis DOFA permiten identificar los cuellos de botella que actualmente enfrenta la región y las políticas que deberían implementarse a nivel público y privado para superar dichas restricciones que permitan adecuar la economía regional y aumentar la competitividad de la misma. Se destaca que el aspecto clave para acceder a los mercados internacionales sigue siendo el aumento de la admisibilidad en torno a las medidas sanitarias y fitosanitarias y lograr aumentar los rendimientos tomando como base la productividad de los cultivos de un país líder.

Finalmente, es importante destacar las medidas de desarrollo regional que deben acometer desde ya en el marco del actual proceso de implementación del TLC con los Estados Unidos. En efecto, los retos y oportunidades del sector agropecuario del Departamento del Meta exigen contar con un plan como instrumento con una visión de largo plazo para orientar su desarrollo y mejorar su competitividad. En este sentido, es crucial fortalecer las zonas de ventaja competitiva y articularlas con proyectos regionales o complejos agroindustriales, con productos viables con el máximo posible de valor agregado en el departamento. Se requiere, igualmente, una transformación de las estructuras productivas con alternativas basadas en asociaciones amplias, criterio empresarial y tamaño suficiente para facilitar el acceso al capital y la tecnología.

Por otro lado, y como ya se dijo, la economía departamental muestra una dinámica importante en la inversión en actividades agroindustriales, especialmente en la Altillanura, por parte de empresarios provenientes de otras regiones del país. De acuerdo con esto, es indispensable estimular la articulación de los inversionistas con el empresariado regional y fomentar las organizaciones gremiales con el fin de propiciar al aumento del capital social regional. De igual manera, cobra relevancia ahondar en el tema de la garantía de los derechos de propiedad de la tierra y la revisión de la Unidad Agrícola Familiar para ampliar el área de titulación a niveles empresariales en zonas como la Altillanura, con el fin de proporcionar mecanismos que contribuyan al desarrollo agropecuario del departamento.

El único detonante del desarrollo del Meta es aumentar la competitividad y modernizar sus instituciones tanto públicas como privadas (gremios y empresas), con una visión renovada y compartida del desarrollo en sintonía con el potencial regional y los desafíos y oportunidades de los entornos nacional e internacional. Las alianzas entre los sectores público y privado en la región son decisivas para este propósito y para alcanzar la prosperidad colectiva.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

1. Gobernación del Meta *Plan de Desarrollo Departamental 2004-2007 "Visión sin Límites"*. Mayo 2004
2. Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, Ministerio de Protección Social, Ministerio de Ambiente, Vivienda y Desarrollo Territorial, Ministerio de Comercio, Industria y Turismo y Departamento Nacional de Planeación. *Documento CONPES 3376 "Política Sanitaria y de Inocuidad para las cadenas de la carne bovina y de la leche"*. Bogotá. Septiembre de 2005.
3. Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural. Observatorio Agrocadenas Colombia, "La cadena del caucho en Colombia", documento de trabajo, 63, 2005 http://www.agronet.gov.co/www/docs_agronet/200511215190_caracterizacion_caucho.pdf
4. Benavides, J. "El desarrollo económico de la Orinoquia como aprendizaje y construcción de instituciones", *Debates Presidenciales FEDESARROLLO*, 2010
5. López, N. "El meta: potencia agroalimentaria de Colombia" *Plan de desarrollo agropecuario del meta, Documento guía*, 2010.
6. Garay, L., y F. Barberi. "El Agro Colombiano frente al TLC con los Estados Unidos", Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, julio, 2004.
7. FEDEGAN. "Después de lo acordado en el TLC, a cumplir con lo prometido", 2009 [[http://portal.fedegan.org.co/pls/portal/docs/PAGE/FNG_PORTLETS/PUBLICACIONES/CARTAAFEDEGAN/EDICIONESANTERIORES/EDICION_ESPECIAL/REVISTA%20TLC%20\(A%20CUMPLIR%20LO%20PROMETIDO\).PDF](http://portal.fedegan.org.co/pls/portal/docs/PAGE/FNG_PORTLETS/PUBLICACIONES/CARTAAFEDEGAN/EDICIONESANTERIORES/EDICION_ESPECIAL/REVISTA%20TLC%20(A%20CUMPLIR%20LO%20PROMETIDO).PDF)]
8. Jaramillo, C. (2002): *Crisis y transformación de la agricultura colombiana 1990 - 2000*, Bogotá, Fondo de Cultura Económica y Banco de la República, 2002.

DOCUMENTOS DE TRABAJO

No.	Autor	Título	Año
1	Juan Santiago Correa	Urbanismo y transporte: el tranvía de Medellín (1919-1950)	2002
2	Álvaro H. Chaves C. y Helmuth Y. Arias G.	Cálculo de la tasa interna de retornos educativos en Colombia	2002
3	Fernando Bernal C.	Gobernanza pública, violencia y políticas de alivio a la pobreza. La ampliación del marco conceptual del Programa Familias en Acción	2003
4	Sandra L. Guerrero S.	Evaluación de la racionalidad del plan de descontaminación del río Bogotá a partir del análisis de costo mínimo y tasa retributiva	2003
5	Humberto Bernal Castro y Byron Ortega	¿Se ha desarrollado el mercado secundario de acciones colombiano durante el período 1988-2002?	2004
6	Liliana Chicaíza	Valoración de primas de reaseguro para enfermedades catastróficas utilizando el modelo de Black-Scholes	2005
7	Rosaura Arrieta, Aura García y Elsa Doria	Movilidad social en el asentamiento subnormal de Ranchos del Inat 2004	2005
8	Álvaro H. Chaves C.	Evolución de la productividad multifactorial, ciclos y comportamiento de la actividad económica en Cundinamarca	2005
9	Liliana López C. y Fabio F. Moscoso	La eficiencia portuaria colombiana en el contexto latinoamericano y sus efectos en el proceso de negociación con Estados Unidos	2005
10	Andrés F. Giraldo P.	La neutralidad del dinero y la dicotomía clásica en la macroeconomía	2005
11	Diego Baracaldo, Paola Garzón y Hernando Vásquez	Crecimiento económico y flujos de inversión extranjera directa	2005
12	Mauricio Pérez Salazar	Mill on Slavery, Property Rights and Paternalism	2006

DOCUMENTOS DE TRABAJO

No.	Autor	Título	Año
13	Fabio F. Moscoso y Hernando E. Vásquez	Determinantes del comercio intraindustrial en el grupo de los tres	2006
14	Álvaro H. Chaves C.	Desestacionalización de la producción industrial con la metodología X-12 ARIMA	2006
15	Ómar Fernando Arias	El proceso de fluctuación dinámica de la economía colombiana: reconsideraciones teóricas sobre un fenómeno empírico	2006
16	Homero Cuevas	La empresa y los empresarios en la teoría económica	2007
17	Álvaro H. Chaves C.	Ventajas comparativas del sector agropecuario colombiano en el marco de los recientes acuerdos comerciales	2007
18	William Lizarazo M.	La controversia del capital y las comunidades científicas	2007
19	Mario García y Edna Carolina Sastoque	Pasiones e intereses: la guerra civil de 1876-1877 en el Estado Soberano de Santander	2007
20	José Gil-Díaz	Ministerio de Finanzas: funciones, organización y reforma	2007
21	Mauricio Pérez Salazar	Economía y fallos constitucionales: la experiencia colombiana desde la vigencia de la Carta Política de 1991 hasta 2003	2007
22	Mauricio Rubio y Daniel Vaughan	Análisis de series de tiempo del secuestro en Colombia	2007
23	Luis Felipe Camacho	Reflexiones de economía política: la justicia social en la obra de León Walras	2008
24	Óscar A. Alfonso R.	Economía institucional de la intervención urbanística estatal	2008
25	Mauricio Rubio	Palomas y Sankis. Prostitución adolescente en República Dominicana	2008
26	Helmuth Yesid Arias Gómez	La descentralización en Colombia y las autonomías en España	2009

DOCUMENTOS DE TRABAJO

No.	Autor	Título	Año
27	Andrés Mauricio Vargas P. y Camilo Rivera Pérez	Controles a la entrada de capitales y volatilidad de la tasa de cambio: ¿daño colateral? La experiencia colombiana	2009
28	Óscar A. Alfonso R.	Economía institucional de la ocupación del suelo en la región metropolitana de Bogotá	2009
29	Álvaro Hernando Chaves Castro	Dinámica de la inflación en Colombia: un análisis empírico a partir de la curva de Phillips neokeynesiana (NKPC)	2010
30	Diliana Vanessa Cediel Sánchez	Determinantes del recaudo tributario en los municipios del departamento de Cundinamarca	2010
31	Óscar A. Alfonso R.	Impactos socioeconómicos y demográficos de la metropolización de la población colombiana y de los mercados de trabajo y residenciales	2010
32	Mauricio Rubio	Entre la informalidad y el formalismo. La acción de tutela en Colombia	2011
33	Óscar A. Alfonso R.	La geografía del desplazamiento forzado reciente en Colombia	2011
34	Yasmín L. Durán B.	Impacto impositivo en las decisiones de inversión y armonización tributaria. Caso de estudio: la unión europea	2011
35	Ernesto Cárdenas y Jaime Lozano	Economía experimental: una medición de confianza y confiabilidad	2011
36	Helmuth Arias Gómez	Tendencias de la industria regional	2011
37	Isidro Hernández Rodríguez	Tributación en Colombia y los orígenes de su brecha impositiva, 1821-1920	2011
38	Óscar A. Alfonso R.	Polimetropolitanismo y fiscalidad, Colombia 1984-2010	2012
39	Álvaro Hernando Chaves Castro	Acuerdos comerciales y posibilidades de desarrollo regional: el caso de la economía del meta	2012