

De la crisis al caos. Impacto del Tratado de Libre Comercio en la estructura agropecuaria colombiana

Aurelio Suárez Montoya*

1

LA PUGNA ENTRE LAS CAPACIDADES DE COMPETENCIA DE LAS NACIONES

El análisis de los impactos que tendrá el Tratado de Libre Comercio (TLC) de Colombia con Estados Unidos sobre la actual estructura productiva agropecuaria colombiana ha de partir de las consideraciones generales en las que siempre se repara sobre las características particulares de este sector; de lo peculiar de la producción agrícola y pecuaria; de la extremada vulnerabilidad de dichas actividades; de la incertidumbre incorporada en su desempeño, empezando por las propias limitaciones ecológicas para el cultivo y desarrollo de los distintos géneros, y de las contingencias relacionadas con climas, suelos, plagas y enfermedades. Pero más allá de estos riesgos que la humanidad, desde que se dedicara a la siembra de géneros agrícolas, ha debido enfrentar y vencer en la lucha contra los rendimientos decrecientes que las restricciones naturales imponen, con la economía mercantil surgieron nuevas dificultades por las condiciones de la oferta – la estacionalidad, la dispersión, el riesgo y el carácter perecedero de este tipo de bienes, entre otras –, por la demanda, determinada por los consumos constantes y concentrados en las ciudades, y por la forma singular como

* Director ejecutivo de la Asociación Nacional por la Salvación Agropecuaria y presidente de Unidad Cafetera Nacional.

en dicho mercado se fijan los precios y las cantidades, determinados principalmente por agentes comercializadores o intermediarios.

Con el surgimiento de la industria, el comercio en gran escala, el sector de servicios y el financiero, entre los más importantes, la agricultura se ha visto afectada en su interacción con ellos. Por un lado, en los países donde el modo capitalista logró imperar, el desarrollo de los mercados internos nacionales permitió transformarla de la producción limitada y local de tipo feudal a una moderna. Aunque debido a esto el agro debió entrar en competencia con los otros sectores por la obtención de unidades de trabajo y capital suficientes para su adelanto, en estas relaciones la agricultura jugó también un papel clave en el desarrollo capitalista al convertirse en fuente primaria proveedora de bienes que la industria procesa. Así la acumulación de capital encontró en esa relación, y en la de la manufactura con la minería, un soporte fundamental.

En el capitalismo, igualmente, la agricultura añade a su propósito primero y principal, cual es el de producir alimentos para la nación, otros como la elaboración de ciertas materias primas para la industria, incluida la de alimentos procesados, o el desarrollo intensivo de algunos cultivos con miras a la exportación y la obtención de divisas. De igual forma, el desarrollo tecnológico capitalista introdujo insumos (semillas, fertilizantes, pesticidas) y bienes de capital (maquinaria y equipos) que superaron las productividades de las épocas de la labranza, y con ello se tendió una doble vía en las relaciones entre la industria y el agro en la cual los términos de intercambio han favorecido primordialmente a las fábricas. El crédito ofrecido por el sistema financiero se convirtió igualmente en origen principal del capital para la agricultura y para la ganadería, que de ese modo quedaron bajo su control.

A lo anterior ha de sumarse que en el siglo XX el avance del modo de producción capitalista y sus crisis de superproducción llevaron a los países a establecer políticas económicas que orientaran la conducción general de las monedas, las relaciones comerciales, el intercambio con los otros países y también la forma como los respectivos Estados captan y usan sus recursos fiscales. Estas políticas económicas y los modelos bajo los cuales se ejecutan se convirtieron en elemento de incidencia fundamental en la producción agropecuaria.

No son pocos, entonces, los factores que intervienen en el curso de las actividades agropecuarias de una nación: la naturaleza, la relación con el resto de las ramas de la economía, la política económica, con sus tres partes básicas: cambiaria, monetaria y fiscal, el comercio exterior y la ac-

ción del Estado, son los más relevantes. El trabajo agropecuario está circunscrito a una realidad compleja. Por tanto, cuando se analizan los efectos de un tratado de la envergadura del TLC, la valoración de lo que va a acontecer no puede limitarse tan solo al balance previsible en relación con las transacciones comerciales o a meras mediciones econométricas al respecto.

Al ser los productores agropecuarios de todas las latitudes altamente vulnerables y encontrarse en clara relación de dependencia y desigualdad, la verdadera correlación a establecer es la que se da en la competición entre el conjunto de políticas y soportes que cada organización económica le brinda a sus asociados, con sus correspondientes capacidades nacionales de competencia. Esto es aún más cierto cuando se habla de un país como Colombia, que no se encuentra entre los más avanzados del mundo, cuyo entorno rural históricamente es muy atrasado y donde la indefensión de agricultores y campesinos es todavía mayor. A ello ha de cargarle que no se habla de una economía independiente sino de una dominada por las más poderosas, en una subordinación que además se ha reclinado en un inicuo régimen de distribución y acceso a la tierra. Es en el conjunto de todos estos parámetros donde debe evaluarse el impacto del TLC sobre la estructura agropecuaria colombiana.

BREVE RESEÑA SOBRE EL REZAGO DE LA PRODUCCIÓN AGROPECUARIA COLOMBIANA

Solamente a mediados del siglo XIX se dio inicio al desmonte de las principales estructuras coloniales con la manumisión de los primeros esclavos y la eliminación del monopolio del tabaco, la dotación de infraestructura en ferrocarriles, las comisiones corográficas, el establecimiento de los sistemas de pesas y medidas y la introducción de nuevos géneros y especies. Son conocidos los esfuerzos exportadores, con su respetivo auge y decadencia, en tabaco, quina y añil, todos dentro del modelo de "hacendados exportadores" inspirados en las teorías económicas clásicas del teorema de la ventaja comparativa. Para 1870, el cultivo del tabaco había decaído a solo 10% de las 700.000 arrobas que llegó a alcanzar en 1850, el caucho, que llegó a reportar 25.000 quintales, prácticamente desapareció, y ni la quina ni el algodón resistieron la competencia. Y aunque Camacho Roldán –fundador de la Sociedad de Agricultores de Colombia (SAC), el 31 de marzo de 1871– afirmó que "la industria y el comercio dependen 2/3 de lo agrícola", en un país en el cual 53% de la población era de agricultores, ganaderos y pescadores, también reconoció que "pudiera llegar a dudarse que la agricultura actual sea superior a la de los muisecas".

Tan lamentable circunstancia se comprobaba en las innumerables desgracias que la agricultura había padecido. Según Camacho, se carecía de mínimas culturas como preparación de las tierras, rotación, abonamiento e irrigación. Todo esto llevó al desgaste y agotamiento de los suelos y a la presencia de plagas como el pulgón en el tabaco, los parásitos en el cacao y las deficiencias en maíz y sandía. En medio de este cuadro desolador apenas floreció la ganadería, que para esas épocas ya contaba con dos millones de cabezas. Las subsistencias de trigo, maíz y papa crecían menos que la población. Según Luis Ospina Vásquez, "La expansión de la ganadería fue el principal elemento dinámico de nuestra evolución agrícola desde el período de la Colonia hasta la gran expansión del café".

Esa evolución está relacionada con la consolidación de las haciendas como la forma principal de tenencia de la estructura agraria. Muchas de ellas originadas en las antiguas encomiendas, se incrementaron con medidas adoptadas en el transcurso del siglo XIX como la disolución de resguardos y la utilización fiscal de los baldíos, los cuales, en 1820, al nacer la república, eran terrenos públicos en un 80%. El cambio de bonos por esas tierras permitió la apropiación de los tenedores de los mismos de grandes extensiones quienes se encargaron de aumentarlas mediante distintas argucias en clara "usurpación"; se estima que las concesiones otorgadas por ese sistema entre 1827 y 1936 llegaron a 3,2 millones de hectáreas. Entre ellas, se destaca el millón y medio entregado a los empresarios de quina y especuladores ferroviarios entre 1872 y 1900. Las zonas más intervenidas fueron Antioquia, Caldas, vertientes orientales de Cundinamarca y Tolima, los Llanos Orientales, Bolívar y Magdalena.

Dentro de esa estructura, la división de la producción se dio así: los cultivos de pancoger, como maíz, yuca, papa y plátano, y gallinas y cerdos, eran explotados económicamente por colonos mientras que el azúcar, la carne y los géneros exportables lo eran por los hacendados, quienes, a su vez, los explotaban mediante sistemas de aparcería, peonaje, arriendo y contratos. El 73% de los beneficiarios de las concesiones, según Aníbal Galindo, fueron propietarios de más de 1.000 hectáreas.

Mientras así se desenvolvía la agricultura colombiana, en Europa y en Estados Unidos ya se utilizaban equipos para el manejo de subsuelos, abonos orgánicos, rotación de cosechas, drenajes, irrigación y selección de razas. En Norteamérica se producían 32 millones de quintales de algodón y 125 millones de cargas de trigo, y en Europa se incrementaba la producción de vino, azúcar de remolacha y tabaco de zona templada. Ya existía café en Costa Rica, además de Brasil, e importantes plantaciones de azúcar en Cuba. En todos ellos la productividad por unidad de superficie era creciente.

A partir de 1870 se inició la expansión cafetera. En 1874, el 80% de los cultivos estaban en Norte de Santander y el total nacional producido fue de 119.000 sacos de 60 kilos; para 1898, allí solo quedaba el 20% de los plantíos, pues el 33% estaba en Cundinamarca, el 15% en Santander y el 11% en Antioquia, y la cosecha llegaba a 610.000 sacos; en 1913 se llegó a 1.062.000 y en 1932 sumó 3.453.000. En este último año, ya el 33% se daba en el Viejo Caldas, el 19% en Antioquia, el 15% en el Tolima y el 15% en Cundinamarca. Esta expansión –si bien se montó inicialmente con hacendados, en la medida en que estos fueron arruinándose y el café se fue desplazando a zonas de colonización– se consolidó en la pequeña propiedad. Para 1932, el 85% de las explotaciones tenían menos de 60.000 cafetos. En 1925, de 1.471.000 hectáreas que estaban cultivadas para todos los productos en Colombia, 395.000 se dedicaban a cultivos de exportación, 152.000 a consumos urbanos como algodón, azúcar (en seis ingenios), cebada, trigo y tabaco para industrias textiles, de alimentos y bebidas, y el resto, cerca de 925.000 hectáreas, se aplicaban al autoconsumo rural.

También se iniciaron algunas especializaciones regionales: el 87,7% del trigo y el 66% de la papa se sembraban en Cundinamarca, el 44% de la caña, en Valle del Cauca, el 74% de la cebada, en Boyacá, el 95% del banano, en Magdalena, el 70% del algodón, en Bolívar, Magdalena y Atlántico, y en Tolima tenía primacía el arroz. Se implantó el uso de fosfatos, cales y potasa y, hacia 1913, se creó el Ministerio de Agricultura. No obstante lo anterior, el área de tierras dedicadas a los géneros agrícolas era 20 veces menor que el de las tierras ocupadas para ganado y apenas el 25% del área cultivable tenía alguna utilización económica.

Una síntesis somera de la estructura de la producción del primer tercio del siglo XX se podría sintetizar así: las grandes haciendas, resultado de la ocupación de tierras baldías en considerables extensiones, eran ganaderas, se conservaban algunas haciendas cafeteras y aparecían ciertas explotaciones modernas de azúcar en el Valle y de ganadería tecnificada en Cundinamarca; la pequeña propiedad destinada a la caficultura, al trigo, al maíz, a la papa y a la caña se ubicaba en Santander. Por la precariedad de la producción antes descrita, se presentaron situaciones como la alta inflación de 1927, causada por la escasez de alimentos.

Veinte años después, en la década del cincuenta, fuera del incremento del cultivo y de la cosecha del café, el aprovechamiento de la tierra seguía siendo muy limitado. La ganadería ocupaba casi seis veces más hectáreas que la agricultura, con un hato de cerca de 13 millones de cabezas. Las tierras para uso agrícola se duplicaron, al pasar 1,4 a 2,8 millones de hectáreas, pero una tercera parte de esa alza se debió al café, que subió

de 356.200 en 1932 a 776.805 hectáreas en 1955 y cuya producción ascendió para este último año a casi seis millones de sacos.

Y si bien, antes de la segunda mitad del siglo XX, Estados Unidos ya había intervenido directamente en algunos sectores en las actividades rurales en Colombia, por ejemplo con el Pacto de Cuotas de Café, en 1942, o con empresas como la United Fruit Company en el banano, desde esta época empiezan a introducirse diseños a las políticas agrícolas nacionales orientados a adecuarlas a sus intereses. La primera gran manifestación es la promoción de importaciones de cereales mediante la Ley Pública 480 de 1954 del Congreso de Estados Unidos creada mediante el Acta de Asistencia y Comercio en Agricultura, que consistía en un préstamo subsidiado concedido de gobierno a gobierno para la compra de excedentes agrícolas. Bajo este esquema se emprendió hacia Colombia el envío de grandes volúmenes de trigo y de cantidades importantes de cebada, incluidas algunas en forma de ayuda alimentaria. Las compras externas de esos bienes pasaron de 110.000 toneladas métricas en 1950 a 1.022.500 en 1980. En 1973, los funcionarios de la Asociación Internacional para el Desarrollo (AID) ya cantaban victoria frente a un comité del Senado gringo al declarar que habían "cooperado con el gobierno colombiano" al cambiar la producción de trigo a otros cultivos más "económicos", merced a lo cual aquí ya se importaba el 85% del consumo del cereal, cuando veinte años antes el país era autosuficiente en ese renglón.

En los años posteriores a 1950 se fue configurando la toma de la política sectorial del agro colombiano por Estados Unidos. Entidades como la Fundación Kellogs y la Fundación Rockefeller empezaron a influir en la investigación técnica y científica tanto en el Centro Internacional de Agricultura Tropical (CIAT) como en el Instituto Colombiano Agropecuario (ICA). La AID, el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y el Banco Mundial (BM), a través de estudios, financiaciones, préstamos, misiones y otros mecanismos por el estilo, van ordenando lo que se va a hacer en el campo colombiano: ¿cuáles productos se van a fomentar, con cuáles paquetes tecnológicos, con qué sistemas de crédito y hacia cuáles mercados se van a dirigir? En la práctica, Norteamérica toma la dirección del campo colombiano y hasta se entromete en un diseño de "reforma agraria" que resolviera la inicua y proverbial distribución de la tierra.

A comienzos de la década del setenta, un millón de campesinos apenas poseía 1.300.000 hectáreas mientras que 636 grandes terratenientes eran poseedores de siete millones. En resumen, para entonces, el 94,5% de los propietarios tenía el 28,6% de la tierra, mientras el 1,3% poseía el 46,4%. En cuanto a su uso, de 35 millones de hectáreas de tierra cultivable,

30 millones se destinaban a la ganadería y apenas algo más de tres a cultivos agrícolas, de los cuales, al final de cuentas, solo 800.000 se encontraban modernizadas.

Estados Unidos no solo apuntaló el semifeudalismo sino que impulsó sus propios intereses dentro del modelo de "sustitución de importaciones". Se promovieron cultivos intensivos en fertilizantes e insumos agroquímicos, y crédito, del cual, en 1974, más de la mitad se destinó a algodón, arroz y sorgo (usado por las industrias extranjeras como materia prima de los alimentos concentrados). Estos mismos cultivos, a su vez, fueron responsables del 60% del consumo de fungicidas líquidos y herbicidas y del 40% de los fertilizantes. Lo anterior llevó a Colombia a ser el primer consumidor de agroquímicos de América Latina, superando incluso a Brasil y a México.

Con las importaciones de trigo y cereales, con la creación y consolidación del mercado especulativo abierto para el capital de crédito y para los agroquímicos, cuyos precios crecieron en términos reales quince veces entre 1958 y 1975, se desechó la construcción de una agricultura tropical autóctona que utilizara la diversidad de los agrosistemas y que se orientara independientemente, incluyendo paquetes tecnológicos propios. Y, al colocarse también todas las instituciones creadas al servicio de tal política sectorial impuesta, el agro colombiano quedó sujeto a los intereses foráneos imperialistas, acorde con los cuales se estancan, se promueven o también se destruyen los distintos renglones de la producción agrícola y pecuaria.

DEL ESTANCAMIENTO A LA CRISIS. ÚLTIMOS 20 AÑOS DEL SIGLO XX

La Misión de Estudios del Sector Agropecuario, en su informe "El desarrollo agropecuario en Colombia", hizo notar que entre 1965 y 1980 el sector agropecuario creció principalmente gracias a la contribución del capital más que a la del empleo. La expansión de los factores de producción entre 1950 y 1980, incluyendo el aumento del área utilizada, respondió por la mitad del crecimiento, mientras que la productividad respondía por otro tanto. A comienzos de la década del ochenta se presenta una baja en la tasa de crecimiento del capital aplicado y en esta época se manifiesta una notable desaceleración del ritmo de capitalización del sector. Los avances logrados hasta entonces se frenaron, al igual que los rendimientos, y, según analistas y la misma Misión, tanto las políticas macroeconómicas como algunas circunstancias internacionales desfavorables fueron las responsables de dicho freno.

Algunas comparaciones de la agricultura colombiana de esos años con las del resto del mundo la ubicaron en el promedio de una muestra entre 43 países. La mecanización de la agricultura resultó menor que la del resto de países de América Latina, con excepción de Paraguay, y parecida a la de Tailandia, Sri Lanka o Pakistán. A pesar de la adquisición masiva de agroquímicos, la elevación de la actividad provino principalmente de la productividad del trabajo.

En el caso de la economía campesina (sin tener en cuenta el café), hay predominio de los cultivos transitorios sobre los permanentes, de los no comerciales sobre los comerciales y de los alimentos sobre las materias primas; en los años ochenta, era casi exclusivamente productora de alimentos de consumo directo. De igual modo contribuía con cerca del 23% del total de pastos y el 22% del inventario nacional pecuario, del cual, para el rubro de los bovinos, aportaba el 81,4% y el 40% para la ganadería especializada en leche. La producción campesina de finales de la década poseía cierta característica de semiproletarización al derivar del trabajo asalariado, en el caso de los propietarios de 0 a 2,5 hectáreas, el 62% de sus ingresos, y en el de los poseedores de 2,5 a 10 hectáreas, cerca de un 40%, es decir, generaba el 70% del empleo rural. Para la demanda de alimentos, a fines de los ochenta, se estimaba que los grupos urbanos de menores ingresos gastaban en este rubro y en bebidas y en tabaco casi 44% de sus ingresos, en tanto los estratos sociales superiores destinaban algo más del 16%.

En el cuatrienio 1980-1984, el PIB agropecuario tuvo el más bajo crecimiento de los últimos treinta años, principalmente por la disminución en la inversión de capital, hecho concomitante con la denominada "crisis de la deuda", que para la agricultura de América Latina significó disminuir el crecimiento promedio de 3,5%, en la década del setenta, a 2,1% en la siguiente. En 1984, el 96,9% de los predios entre 0 y 100 hectáreas (76% eran menores de 10) poseía apenas el 40% de la tierra (siendo un 8,8% para los menores de 10 hectáreas), en tanto el 3,1% de los predios de 100 hectáreas en adelante concentraba el 60%. En 1984, el número total de tractores era de 28.341, y a pesar de que junto con la utilización de los paquetes tecnológicos de la Revolución Verde podría hablarse de alguna modernización, esta solo se presentó en las que se distinguieron como "islas modernas", las cuales entraban en contradicción con las formas precapitalistas con las cuales convivía: los grandes latifundios y el minifundio. Las dos terceras partes de la superficie cultivada pertenecían a la economía campesina, mientras que solo un millón y medio de hectáreas tenían algún grado de mecanización, y esto pese a que la devaluación de la moneda, los niveles de protección, que oscilaban entre 30% y 40%, y los altos precios mundia-

les fomentaron entre 1986 y 1990 el desarrollo de los cultivos transitorios, que obtuvieron muy buenas rentabilidades, especialmente los de arroz y sorgo, y algo menos los de cebada y fríjol. A mediados de esta década, las exportaciones agropecuarias, promovidas desde los años setenta para ayudar a la consecución de divisas, sin contar el café, ya se acercaban a 500 millones de dólares anuales y comprendían productos como algodón, ganado y carne, azúcar, banano, flores, arroz, queso y pescado.

A comienzos de los años noventa, un Informe del Banco Mundial, denominado "Revisión de la Agricultura de Colombia y la Estrategia de Desarrollo Rural", afirmó que el 31% de la población rural de Colombia vivía en extrema pobreza; del mismo modo, aseveró que la agricultura aportaba el 21% del PIB, el 20% del empleo y no menos del 36% de las exportaciones. La ganadería constituía el 23% de la producción agropecuaria, el café, el 12%, la avicultura, el 12%, la caña de azúcar, el 8% y las flores, el 5%. En el mismo informe se dice que entre 1980 y 1992 las ramas de carne y leche absorbieron 82% de los apoyos oficiales y, como efectos iniciales de la apertura, advertía que el subsector cafetero había disminuido sus ingresos dramáticamente y el índice de los ingresos para los productores de algodón, soya, tabaco, caña panelera, cacao, palma africana y arroz ya había descendido a niveles inferiores a los de los últimos cinco años ochenta. El empleo rural cayó entre 1990 y 1993 en 54.000 puestos. El mismo informe reconocía que la mayoría de los pequeños productores estaba por fuera del sistema nacional de crédito y que solamente una tercera parte de ellos tenía acceso a él.

En términos de infraestructura, el documento del Banco Mundial señaló que Colombia tenía el menor número de kilómetros de carretera pavimentada por habitante (309 km) en comparación con todos los países de América Latina, siendo apenas inferior el caso de Bolivia (236 km). Así mismo, aunque reconoce que 6,5 millones de hectáreas podían ser potencialmente irrigadas, apenas 750 mil contaban con sistemas de riego adecuados. De igual manera, ubicaba en 30% la tasa impositiva promedio para la agricultura, dentro del grupo de tributación medio a escala mundial. Al comenzar los años noventa, la tierra destinada a cultivos era de 3.841.000 hectáreas de un potencial estimado en 18.295.000, es decir, con una tasa de utilización menor de 20%, y de las cuales apenas 455.000 estaban irrigadas. Entre tanto, 40.079.000 hectáreas se dedicaban a pastos, casi triplicando el potencial disponible para dicho destino. De 623.555 kilómetros cuadrados de tierra, se clasificaron apenas 90.000 como tierras de categorías 1-4 (tierras con gran potencial de mecanización), y de la tierra arable, en 1990, solo el 76,8% se estaba utilizando.

Respecto a la productividad, medida en kilogramos por hectárea, en 1991, el trigo, el maíz, la papa, el algodón y la soya tenían niveles inferiores a los promedios internacionales, mientras el arroz, el sorgo, el frijol, la caña de azúcar y el tabaco estaban por encima. De alguna manera, las antiguas especializaciones regionales se conservaban según la distribución de las áreas de siembra por departamento: en 1991, Tolima, Meta, Cesar y Huila cultivaban el 50% del arroz; Nariño, Boyacá y Cundinamarca, el 80% del trigo; Córdoba, Bolívar, Cesar, Antioquia, Cundinamarca y Tolima, más del 50% del maíz; Tolima, Cesar, Córdoba, Valle del Cauca, Huila y Bolívar, más del 50% del sorgo; Cundinamarca, Nariño y Boyacá, casi toda la papa, y Cundinamarca, Santander, Nariño, Boyacá, Caldas, Antioquia y Cauca producían casi toda la panela. Entre Valle, Cesar, Córdoba, Bolívar, Sucre y Tolima se producía el mayor volumen de algodón; Valle del Cauca y Meta elaboraban alrededor del 90% de la soya y la palma africana se asentaba con especial énfasis en Cesar, Magdalena, Meta y Santander. La caña de azúcar seguía siendo monopolio del Valle del Cauca, y el café, a pesar de ser el producto con mayor presencia nacional, en 24 departamentos, las principales áreas de siembra estaban en Antioquia, Valle, Tolima, Cundinamarca, Caldas, Quindío, Cauca, Risaralda y Santander.

En cuanto a la contribución de las cosechas al valor total de la producción agrícola, en 1993, los cereales aportaban 15%, las oleaginosas, 3,5%, el frijol y la papa, más de 3%, el café, 19% y los demás cultivos permanentes, 36,3% (incluyendo flores). En 1992, las exportaciones agrícolas se distribuían así: 55%, el café; 30%, entre flores y banano (por partes casi iguales), y el resto entre plátano, tabaco, algodón, papa y cacao. Entre el café procesado y el azúcar sumaron la mitad de las exportaciones agroindustriales. En cuanto al ganado, su contribución fue de 10% de un total de 2.700 millones de dólares que alcanzaron todas las exportaciones de la rama agropecuaria.

El gasto público en agricultura, en 1980, medido en pesos reales de 1990, fue de 85.539 millones, es decir, 4,8% del Presupuesto Nacional; para 1990, y aunque en pesos reales el presupuesto se duplicó, el porcentaje de participación en el Presupuesto Nacional permaneció igual. Antes de 1990, el mayor porcentaje de las transferencias oficiales al sector agropecuario se daba por el mecanismo de precios de sustentación y, en algunos casos, en subsidios por la vía del mercado o con crédito asistido. En cuanto a las distintas ramas de la producción, aunque la destinación varió según los ciclos para los distintos productos (sin tener en cuenta el azúcar), siempre ha tenido muy importante participación el sector de la carne y la leche, seguido del sector del arroz. Durante la década del ochenta-

ta, el café, antes que recibir, transfirió recursos, estimados entre 1980 y 1988 en más de 2.200 millones de dólares.

En el contexto de un sector agropecuario como el hasta aquí descrito, caracterizado principalmente por el atraso, cuya viabilidad está soportada en la mano de obra barata, con una distribución inicua e injusta de la tierra, sin infraestructura ni riego suficientes, casi sin incentivos tributarios, con una política sectorial orientada por los intereses políticos y privados de Estados Unidos, con muy precarias inversiones en ciencia y tecnología, con paquetes tecnológicos altamente dependientes de agroquímicos e insumos importados, con muy baja participación en el gasto presupuestal, atacado también por el contrabando y con notoria preponderancia de la ganadería extensiva, se inició, desde los inicios de 1991, la implantación del neoliberalismo.

La aplicación del modelo neoliberal para el sector agropecuario no consistió exclusivamente en la reducción de los aranceles para las importaciones de bienes agropecuarios, importaciones que se habían impulsado tanto en 1935, 1954, 1966 y como entre 1973 y 1982. Esa política ha ido mucho más allá y su desarrollo y profundización progresivos todavía no han cesado. Al vincular el sector con el mercado internacional, los precios internos a los productores se supeditaron a los precios globales de los distintos géneros. En el caso de los productos transitorios, como cereales, oleaginosas, papa, frijol y otros granos, leche y carne, estos se relacionan con los que los países de la Unión Europea, Estados Unidos, Canadá y Japón fijan como principales formadores, de acuerdo con sus refinados programas agropecuarios de subsidios a las exportaciones y ayudas internas, que valen mil millones de dólares diarios. Y, en cuanto a los principales cultivos permanentes, casi todos tropicales, como el café, el azúcar de caña, el banano, el cacao y similares, las cotizaciones internacionales están ligadas a las condiciones de sobreoferta que los caracterizan. Por eso, entre 1990 y 1996, los ingresos de los productores nacionales por tonelada, en términos reales, disminuyeron el 30% para el caso del maíz, el 26% para el sorgo, el 25% para la cebada, el 8% para el café y el 25% para el cacao. El kilo del ganado en pie duró congelado dos años seguidos y en el arroz no se reportó incremento real alguno.

Sin embargo, la consecuente eliminación de los precios de sustentación y la reducción de la protección arancelaria no fueron las únicas medidas neoliberales para el agro. Contrariando la evidencia histórica y argumentando que el atraso de la agricultura colombiana obedecía a la "ineficiencia de campesinos y agricultores muy favorecidos por el gobierno", se eliminaron los estímulos y subsidios a las exportaciones, la

garantía de compra de las cosechas, los apoyos para la adquisición de fertilizantes e insumos y la asistencia técnica gratuita; también se sustituyó el escaso crédito de fomento agropecuario por el crédito comercial, la tasa de interés para el pequeño productor pasó de DTF -4% a DTF +6%, entre 1990 y 1995. Así mismo, la débil institucionalidad del sector se fue desmontando: con la desaparición del Instituto de Mercadeo Agropecuario (IDEMA), único eslabón comercial oficial entre los productores y los consumidores, se privatizó el comercio de la comida abandonando toda injerencia estatal en el mercado, y con la delegación de las labores investigativas del Instituto Colombiano Agropecuario (ICA) a la Corporación Colombiana para la Investigación Agropecuaria (Corpoica) se privatizó la gestión tecnológica. Al campesinado se lo excluyó del diseño de cualquier política sectorial y se lo consideró en adelante "un sector vulnerable", sujeto tan solo a políticas sociales. A la agricultura moderna se la empezó a perseguir con nuevos gravámenes, como la estratificación rural para los impuestos prediales y los servicios públicos, peajes y contribuciones adicionales de valorización, entre varios otros, además del aumento en los impuestos de renta y complementarios, así como indirectos, como el IVA, la sobre tasa a la gasolina y a los combustibles, el impuesto del 4 x 1.000, que han incrementado a más del 35% la tasa impositiva total para ese segmento del sector.

Ante el desastre que se veía venir, en asocio con la Comunidad Andina, en 1995 se implantó el Sistema Andino de Franjas de Precios para algunos productos; no obstante, la orientación neoliberal de la política no cesó. Entre 1998 y 2002, por ejemplo, se sepultó a la Caja Agraria, se tomaron 298.000 millones de pesos del Fondo Nacional del Café para rescatar a Bancafé y, desde luego, se continuaron las compras externas de productos agrícolas, incluyendo las de arroz y de maíz.

A la par que se permitía el libre flujo de mercancías agropecuarias e industriales se implantó el libre flujo de capitales, una de las más perversas de las disposiciones aperturistas. La avalancha de dólares, que en diez años multiplicó por siete la inversión extranjera hacia Colombia, al pasar en la última década del siglo de tres mil millones de dólares a más de veinte mil, sin tener en cuenta la inversión en explotación petrolera, implicó una apreciación excesiva de la tasa de cambio y la revaluación del peso frente al dólar. Esto, combinado con el resto de las disposiciones neoliberales, especialmente las que amarraron los ingresos de campesinos y productores a la inestabilidad (o volatilidad) de los precios internacionales, conteniendo el componente de los subsidios, trajo consecuencias catastróficas. Si ello se suma que para los primeros años se dio un incremento de 19,4 % en los

precios de los insumos agroquímicos, podría decirse que en el período entre 1990 y 1996 el campo colombiano pasó por un trance similar al de Egipto con las siete plagas.

Los resultados más conocidos de la catástrofe agropecuaria colombiana causada por la apertura están cuantificados a través de múltiples variables; incluso hay quienes dividen entre lo ocurrido entre 1990 y 1996 y desde este último año hasta nuestros días. La tarifa arancelaria promedio para bienes agrícolas en 1991 era de 31,8% y la tasa efectiva, del 77,5%. Para 1993, la primera había bajado a 12,7% y la segunda a 30,8%. Esta última, que recoge los efectos combinados de la política cambiaria y la política comercial aperturistas, causó estragos en la estructura agropecuaria de Colombia. En 1992 se derrumbó la siembra de cultivos transitorios; con respecto al año inmediatamente anterior, en conjunto, se redujeron en cerca de 300.000 hectáreas, 12,1% menos. Sobresalieron las rebajas en soya, cebada, maíz y algodón. Los rendimientos también descendieron en casi todos los renglones y, por supuesto, la rentabilidad de los cultivos, que decayó en más de 6,3% para los importables, como arroz, maíz, algodón, soya y cebada, y en una cifra igual para los exportables como café, banano y aceite de palma.

En 1993, el gobierno tramitó la Ley Agraria, que condensaba algunos remedios sin atacar los focos principales de la perturbación. Dos años después, ante la postración de la agricultura, se introdujeron los convenios de absorción de cosechas, se reactivaron los incentivos a la exportación de banano, se accedió a la solicitud de condonación de las deudas de 120.000 caficultores y se acordó con Ecuador y Venezuela la armonización de un Sistema Andino de Franjas de Precios, que elevó entre 1995 y 1997 los aranceles del azúcar de 16% a 33%, del maíz de 24% a 28% y del sorgo de 24% a 27%. Esas nuevas tasas estaban correlacionadas con las cotizaciones internacionales en cada caso y no evitaron que continuara la pérdida de espacio para los cultivos venidos a menos. Entre 1992 y 1997 el valor de la producción agrícola había rebajado 0,4%, siendo para el total del período más relevantes las caídas en algodón, sorgo, cebada, trigo, café (que desde 1992 no ha cesado de disminuir) y banano. La destrucción se conjuraba con incrementos en palma africana, caña para azúcar y panela, así como en la ganadería y la avicultura, en el sector pecuario. En las ramas que empezaban a crecer se iban avizorando los "refugios" de los agricultores derrotados en las otras. Se estaba perfilando desde entonces la especialización hacia cultivos tropicales permanentes, como los ya mencionados.

Algunos estudios afirman que al final de cuentas todas las políticas de protección adoptadas solo tuvieron alguna incidencia para impedir mayores daños en arroz, maíz blanco, sorgo y azúcar, debido a la reconocida influencia social y política del oligopolio de la industria de los ingenios procesadores, lo cual les ha permitido gozar del amparo de los productos importables, siendo uno de exportación. Hay evidencia acerca de la insuficiencia de las decisiones tomadas: entre 1990 y 1997, el PIB total de la agricultura creció en promedio 1,9%, el de los productos transitorios disminuyó en 3,2% promedio anual, el de los cultivos permanentes apenas subió en 1,9% y el pecuario creció en 3,8%. El PIB agrícola, entre 1990 y 1998, creció anualmente 2% por debajo del resto de la economía. Para 1998, el área sembrada de cereales y oleaginosas había declinado en un millón de hectáreas y la producción de maíz, sorgo, cebada, trigo y soya, en 53,4%. Entre los primeros, el declive más protuberante se manifestó en cebada, soya, sorgo, algodón, trigo y maíz. Entre los segundos, como ya se dijo, principalmente en café y también en cacao. Para los mismos productos se presentaron las principales disminuciones en las superficies de siembra, con cerca de 850.000 menos para el caso de los cultivos transitorios, en tanto el alza en el área cultivada para los permanentes se causó en palma africana, caña y algo en plátano y banano. La discriminación del PIB agropecuario total en sus distintas ramas arroja un elemento de cierta trascendencia: mientras en 1990 los cultivos transitorios abarcaban el 24,2%, en 1997 solo representaban el 17,4%; para el mismo lapso, los permanentes, que eran del 41,5% en 1997 pasaron a representar el 39,9%, y, a su vez, el sector pecuario, que cubría el 34,3%, incrementó su participación a 40,1%. De hecho, entre 1990 y 1995 las tierras con uso pecuario aumentaron 13%.

Los esfuerzos de quienes lograron persistir se centraron en subir los rendimientos en las hectáreas cosechadas. Casi todos los productos los elevaron en este período, pero aún así sus niveles en muchos casos no solo los ubican muy lejos de los países líderes, sino en ciertos productos como maíz, cebada, algodón, soya y yuca, están iguales o por debajo de los promedios mundiales y, lo peor, pese a dichas elevaciones, las rentabilidades se desplomaron escandalosamente. Una comparación de las de 1990 con la rentabilidad promedio entre 1994 y 1997 enseña que para el aceite de palma se contrajo en 59%, para el trigo en 43%, para el banano en 29%, para la soya y el sorgo en más de 20% y para el café en 8%. Como factores determinantes, se muestran los bajos precios internacionales, el nivel de la tasa de cambio y las políticas públicas.

La otra cara de la moneda fue el auge de las importaciones, principalmente venidas de Estados Unidos, Canadá, Alemania y Argentina así

como de los "socios" andinos, Ecuador y Bolivia, en algunos casos presuntamente en forma de "triangulación". Las compras externas escalaron de 378,9 millones de dólares en 1991 a 1.886,9 millones en 1997. Las importaciones de trigo se multiplicaron por más de dos veces y media, las de maíz amarillo pasaron de 1,6 millones de dólares a 263 millones, las de soya, de 18 millones a 105, las de cebada se duplicaron, las de legumbres y vegetales se triplicaron y las de arroz y algodón, que eran inexistentes, en 1997 valieron 71,7 y 84,6 millones de dólares, respectivamente. Las frutas chilenas llegaron a 95,6 millones de dólares, cerca de seis veces lo importado en 1991. El total de los géneros agrícolas primarios importados fue de 1.217 millones de dólares y el de los procesados, de 669 millones. De estos últimos, se destacan el avance de las importaciones de soya y aceite de soya, así como de cereales y legumbres procesadas.

En 1998, las importaciones agrícolas se acercaban a los seis millones de toneladas, ocho veces las de siete años antes. La avalancha de bienes agropecuarios fue tal que ente 1990 y 1998 las compras externas de maíz, cebada, trigo y soya sumaron 17.879.000 toneladas y las de todos los productos agrícolas, hasta entonces, más de 26 millones de toneladas, y hubo entrada inclusive de plátano, en casi 100.000 toneladas, entre 1995 y 1996. En 1995 ingresaron 218.000 toneladas de arroz y el acumulado de los ingresos de leche en polvo foránea, entre 1991 y 1996, fue de 22.600 toneladas.

La política sectorial se vio mayormente afectada por las restricciones fiscales impuestas por el FMI. El presupuesto del Ministerio de Agricultura, que en 1996 se determinó en \$706.000 millones, para 2001 apenas estuvo en \$471.441 millones y, según la Contraloría General de la Nación, los recursos de inversión se destinaron en su gran mayoría a microproyectos. La inversión para ciencia y tecnología fue, en 2002, en términos reales, 15% menor que diez años antes. La literatura oficial habla de un acrecentamiento de la producción agrícola en tres millones de toneladas, entre 1998 y 2001. Los organismos de control y hasta algún ex presidente refutaron esos cálculos, los cuales calificaron como fantasías, dado que no era concebible que una inesperada producción de hortalizas, renglón al que se atribuía la recuperación, compensara las contracciones del café, el banano, la papa y el arroz, gravemente afectados por los bajos precios. En el arroz, la tendencia a la baja de la producción siguió irreversible y en 2002 su valor era, en términos reales, 26% inferior al de 1996.

Tampoco la colocación de crédito sugería un cambio del estado de postración. En pesos reales, entre 1998 y 2001, el crédito otorgado por tonelada de producto o por hectárea cultivada no varió sustancialmente. Al contrario, al tenor de las cadenas productivas, el otorgamiento de crédito

se concentró en los agentes comercializadores y procesadores, que entre 1998 y 2002 acapararon el 30% del total, en su mayoría destinados al mercadeo. Entre \$999.524 millones colocados en los distintos renglones, los lácteos, el azúcar, el banano, las flores, el arroz y el cacao coparon más del 60%; y, en los dos últimos productos, la mayor parte se destinó al segmento industrial de la cadena. A pesar de una disminución de las tasas de interés, de 48,5% en 1999 a 17% en 2002, el crédito para pequeños productores, que representan el 70% de la agricultura colombiana, no llegó al 7,5% del total promedio, entre 1998 y 2002. La caída libre que traía el sector agropecuario, antes que por la política sectorial, se detuvo en buena medida por la devaluación de la moneda en más de un 50% entre septiembre de 1998 y febrero de 2002.

Un estudio generalizado de los costos de la producción agrícola colombiana, considerando 17 géneros, inclusive algunos con distintos orígenes, establece que en promedio los agroquímicos, la semilla y la mano de obra representan el 63%, correspondiendo a los agroquímicos la mitad de este subtotal. En últimas, se mantiene el viejo formato de paquetes tecnológicos de insumos importados, cuya adquisición se financia con crédito, aplicados con mano de obra barata. El otro componente definitivo es el costo de la tierra que, exceptuando el arroz-riego donde llega al 30%, oscila entre el 5% y el 18% del total.

Si bien se habló de una recuperación en el empleo a 2.254.000 puestos en 2001, esa cantidad era casi igual a la de 1990, es decir, 2.217.000. Los cambios positivos en la producción registrados en el quinquenio 1998-2002 se dieron en maíz, arroz y papa, entre los transitorios, y azúcar, plátano, palma africana, yuca, panela y frutales, entre los permanentes. La superficie cosechada no llegó a crecer más de 5%, de 3.692.000 a 3.858.000 hectáreas, ya que lo ganado, principalmente en arroz, maíz, palma, frutales y panela, apenas cubrió lo perdido en café –el primer perdedor– y en soya, trigo y cebada, en cantidades más pequeñas. Ahora bien, un análisis de lo sucedido en estos bienes puede sintetizarse así: la subida en frutales y palma obedece exclusivamente a mayores cantidades de tierra vinculada; el alza en yuca, papa y azúcar se explica únicamente por la productividad mayor; la de arroz y panela, como una combinación de ambos factores, predominando en ellos el mayor número de hectáreas incorporadas, y en maíz y plátano la productividad fue el factor principal. Vale la pena mencionar la conexión entre estos cultivos y la economía campesina: al menos, en arroz seco manual, en maíz tradicional, papa, plátano, yuca y panela, la producción predominante es la de la pequeña propiedad.

Las importaciones en volumen continuaron creciendo. En 2002, se llegó a 6.086.000 toneladas, casi 300.000 más que en 1998 y cerca de nueve veces más que en 1990. En dólares, las compras de géneros extranjeros siguieron rodeando los 1.700 millones de dólares al año y en buena medida no se ampliaron debido a que en productos como el arroz y el maíz, gracias al Sistema de Franjas de Precios, el arancel para el primero estuvo desde abril de 1999 por encima del 40% y para el segundo sobre el 44%, para 2001, aunque al año siguiente bajó al 15%; la leche, en 2002, cerró con una tarifa aduanera que se elevó desde junio de 52% a 78%; los trozos de pollo alcanzaron una tarifa de 175% y el azúcar, que mantuvo protecciones en frontera de más del 30%, tanto en 2001 como en 2002.

Algunos estudios ubican el coeficiente nacional de protección del arroz, el maíz, el azúcar y la leche por encima del valor 1, con lo cual esa defensa teóricamente se considera efectiva. La exigua protección brindada a la agricultura colombiana, estimando todos los productos, es de \$1.460 millones de dólares, y, aunque a los neoliberales les parece muy costosa, en el cálculo más optimista apenas corresponde al 15% del PIB agrícola. Hay que notar que el 84% de dicha protección se concentra en azúcar, arroz, maíz y leche, y que el 93% de esa protección corresponde al monto de los aranceles que preservan a la producción nacional de las importaciones. Este apoyo desaparecería en la vigencia de un tratado de libre comercio con Estados Unidos.

El uso de la tierra ha conservado la misma división histórica: el área destinada a pastos, que supera el doble de la que es apta para ello, continúa siendo diez veces mayor que la ocupada en cultivos, igual o peor que hace 30 años. Y el papel de la política sectorial, encarnada en el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, ha seguido subordinado al desmonte de la intervención estatal en apoyo de la producción y atado a las políticas fiscales impuestas por el FMI. Para 2003, su presupuesto, incluyendo gastos de funcionamiento e inversión, fue de \$566.000 millones, una cifra en pesos nominales inferior en \$140.000 millones a lo apropiado en 1996, en términos reales menor en un 86% y como proporción del presupuesto total de apenas el 0,7%, siete veces menor que en 1980.

Para 2003 y 2004, el gobierno habla de una recuperación de la producción, de la superficie cultivada y, por ende, del empleo. Aunque estas estadísticas han sido severamente cuestionadas –sobre todo las de medición del empleo con base en una Encuesta Nacional de Hogares, que no es la más adecuada para el universo rural–, los propios datos oficiales suscitan serias reservas en torno a su veracidad. Acorde con el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, en 2003 se crearon 316.000 empleos rura-

les agrícolas; no obstante, esto no concuerda con lo que el mismo despacho, al finalizar 2004, daba para los dos últimos años (371.000), no sin antes advertir en el informe de gestión de mediados de este último año que a esa fecha se habían generado 110.000 puestos de trabajo. No ha sido esta la única inconsistencia oficial.

En asuntos de política sectorial, como prólogo a lo que será el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos, el Ministerio implantó el conocido Mecanismo de Administración de Contingencias (MAC), para una gama de productos "sensibles". Este instrumento, por el cual las importaciones se efectúan mediante la subasta de un arancel en el cual participan agentes de comercio que previamente hayan adquirido parte de la cosecha nacional, terminó generando en el transcurso de 2004 una explosión en cadena de la agricultura nacional. En efecto, los crecimientos en superficies cultivadas que se destacan en algodón, maíz, soya y papa se fomentaron principalmente al tenor de la introducción de semillas genéticamente modificadas o certificadas, incluidas las que se impulsaron en la zona cafetera para intercalar o cultivar en las áreas en soca. El resultado final fue una sobreoferta que las industrias nacionales procesadoras no compraron. Para corregir la anomalía, debió acudir a medidas de protección. Se prohibieron las importaciones de leche, se suspendieron las de arroz y maíz blanco, se levantaron salvaguardias especiales para el azúcar y los trozos de pollo.

Finalmente, pese a que para los dos últimos años el crédito otorgado por el Fondo para el Financiamiento del Sector Agropecuario (Finagro) a todos los miembros de las cadenas agropecuarias pasó de algo más de un billón de pesos en 2002 a \$1,8 billones en 2004, la participación de los pequeños productores es apenas del 6% del total. Igualmente, en consonancia con las tendencias del sector en los últimos años, se continuó estimulando la siembra de los cultivos tropicales como palma, caucho, frutas de estos climas y cacao; para hacerlo, entre otras, se colmó de exenciones tributarias a quienes los produzcan.

En resumen, las grandes transformaciones que ha sufrido el campo en Colombia en los últimos 20 años, tan aplaudidas por los economistas neoliberales y los voceros gubernamentales, constituyen un reforzamiento de las condiciones de atraso histórico, al ajustarse la agricultura colombiana a los cada vez más voraces intereses norteamericanos para la colocación a precios por debajo del costo de producción de los excedentes de cereales, oleaginosas y lácteos, entre los más importantes. Todavía se mantiene una situación de desigualdad tal en el acceso a la tierra que 1% de los propietarios posee casi el 50% de la tierra, y lo peor es que las unidades

agrícolas más modernas fueron las que en este período vieron disminuir en mayores proporciones las superficies cosechadas. Sin considerar coca y amapola, entre 1990 y 2000, la tierra cultivada principalmente por la economía campesina se redujo en 3,5% y en los cultivos, en los cuales predominaba la producción de tipo capitalista, cayó en 32,44%.

Esta regresión, que se presenta en el contexto de un sector agrícola históricamente atrasado, va acompañada de un aumento de la ganadería y de los cultivos tropicales, excepto el café. La primera representa hoy el 43,5 % del PIB agropecuario, 10% más que a comienzos de los años noventa; en cuanto a los cultivos tropicales, sacando al café, ocupan ahora cerca de 340.000 hectáreas más, sobresaliendo los crecimientos en caña de azúcar, caña panelera, palma africana, plátano, tanto para el consumo doméstico como para la exportación, las frutas tropicales (el renglón que más ha aumentado), el ñame y, en un bajo porcentaje, el banano. Este ascenso no ha permitido compensar lo perdido en los cultivos básicos de la dieta alimenticia, como arroz, maíz, soya y trigo, y en otros muy importantes, como algodón, sorgo, frijol, cebada (que está prácticamente desaparecida, lo mismo que la avena), al igual que la papa, cuyo estado estacionario es en la práctica un retroceso.

Tan calamitosa situación se refleja en indicadores sociales y en el cambio forzoso de las vocaciones regionales que durante mucho tiempo se habían adoptado. Cálculos muy conservadores estiman que en términos de pobreza y pobreza absoluta los indicadores son iguales a los de 1988, aun teniendo en cuenta que el analfabetismo ha decrecido y que ha mejorado la cobertura en servicios públicos domiciliarios. El aspecto principal es el deterioro en el ingreso de la mayoría de los pobladores rurales colombianos: más del 80% está en la pobreza y el valor de la brecha de pobreza —que mide la profundidad del fenómeno combinando el porcentaje de la población por debajo de la línea de pobreza con el porcentaje en el cual el ingreso promedio de los pobres es inferior a dicha línea— es de 44%; en síntesis, es una expresión de la magnitud del problema, que ha empeorado en los últimos 15 años. Mucho más delicado es que la distribución del ingreso ha decaído. Medidores como el coeficiente de GINI, comparando sus valores en los últimos 12 años para la población rural, arrojan cifras más negativas en términos de equidad. El desastre social rural tiene mayor envergadura en la zona cafetera donde, en cerca de las dos terceras partes de los municipios, el Índice de Desarrollo Humano (IDH) para 2002 era igual o inferior al de 1993. Este hecho se revela principalmente por la caída del ingreso por habitante, de las coberturas en educación y salud y esperanza de vida, correlacionada esta última también con el incremento de la violencia.

Del Valle del Cauca desaparecieron casi todos los cultivos y la oferta se especializó en caña de azúcar; la Costa Atlántica se inclina cada vez más exclusivamente hacia la ganadería, la yuca y la palma africana, y, aunque en Sucre y Bolívar está el 30% de los productores nacionales de arroz, su contribución a la cosecha no alcanza el 10% del total. La Sabana de Bogotá cambió los cereales por las flores y la leche, y en Cundinamarca se cultiva más del 60% de la papa, mientras en Boyacá decaen todos los renglones tradicionales. El maíz blanco tradicional es paulatinamente desplazado por el maíz amarillo, más utilizado en los procesos industriales, y se propaga principalmente en los Llanos y Córdoba. A todo esto, los neoliberales lo llaman una "mejor aplicación de los factores productivos", cuando en verdad significa un mayor desempleo de los mismos o una utilización ineficiente.

En el sector pecuario se nota un importante avance del sector avícola, ya que las toneladas de carne de pollo producidas en 2003 doblaron las de 1990; no obstante, pese a que la leche producida en 2003 fue de casi seis millones de toneladas, dos millones más que en 1990, y las tierras dedicadas a la ganadería son nueve veces mayores que las destinadas a cultivos, la producción de carne ha disminuido en los últimos 15 años; en 2003 se produjeron 680.000 toneladas, 50.000 menos que en 1990.

Lo sucedido en el campo en Colombia trasciende las áreas rurales del país. El principal efecto nacional es la pérdida de la autosuficiencia alimentaria que convierte al país en dependiente. Colombia se acerca a linderos muy graves en esta materia vital y a marchas forzadas va hacia la pérdida de su seguridad y soberanía alimentarias. Algunos datos ilustran lo ocurrido. Entre 1990 y 2002, la dotación en kilos por habitante cayó en más de 70% para cebada, sorgo, trigo, soya y algodón. Por ejemplo, en vez de entregar a cada colombiano en promedio 2,91 kilos de trigo, como en 1990, en 2002 no se alcanzó a suministrar ni un kilo, apenas se llegó a 0,87. Y para el algodón la declinación fue escandalosa: de 9,34 a 2,63 kilos. En el maíz, el fríjol, el cacao y las hortalizas, la caída estuvo entre 20% y 30%. El arroz, que se producía en 1990 a razón de 58,79 kilos por habitante, en 2002 bajó a 53, y la papa también disminuyó, de casi 69 kilos a menos de 65. Las cantidades no ofrecidas en el mercado nacional se han suplido con importaciones. Al revés, ha crecido la dotación para el aceite de palma, el ñame, la panela, el azúcar y el plátano. Al final, los ingresos de los agricultores de cereales y de las principales oleaginosas no permanentes se vieron afectados por las importaciones a bajos precios e igual les ocurrió a aquellos que se refugiaron en productos tropicales, al estar sobre ofrecidos internamente, como la panela, el plátano o la palma africana, o en los mercados externos, como el azúcar o el banano.

Un perfil alimentario de Colombia parte de saber que en promedio cada ciudadano recibe 2.500 calorías diarias por kilogramo de alimento, de las cuales, 873 provienen de cereales y, de ellas, 488 son importadas. En proteínas, cada colombiano en promedio recibe 59,3 gramos, de los cuales, 54% es importado, y de este, 20 provienen de cereales, de los cuales, 11,2 son importados. En grasas, cada colombiano en promedio recibe al día 64,6 gramos, de los cuales, el 15% es importado, y de 31,1 que provienen de aceites vegetales, 7,8 son importados. La principal producción de materia prima para aceites vegetales en Colombia viene del cultivo de palma africana. De 548.000 toneladas que se producen al año, solo 243.000 se destinan para alimento. El índice de producción de comida, entre 1991 y 1998, de 100 subió a 142,5 en los países en vía de desarrollo; en Colombia solo llegó a 118,4. Lo sembrado en los últimos veinte años es la dependencia del país en materia alimentaria, una circunstancia que lo hace vulnerable, débil y hasta sujeto de eventuales perjuicios por parte de quienes se convierten cada vez más en sus proveedores. La subordinación creada al tenor del libre comercio se instituye así en un arma potencial de sujeción política.

TLC COLOMBIA-EE.UU.: GOLIAT ARMADO Y DAVID SIN HONDA

Una vez conocido el estado del agro colombiano, su distintiva situación de rezago, agravada con la *apertura y el neoliberalismo*, es conveniente dar una mirada rápida a la agricultura norteamericana, aquella con la cual va a enfrentarse la nuestra. Allá, en los últimos ochenta años se ha configurado una doble tendencia: concentración y especialización en ciertos productos claves. En 1920, existían 6,5 millones de granjas, en 2000 ese número se había rebajado a dos millones. En 1950, las tierras dedicadas a la agricultura cubrían 1.160 millones de acres, para 2000 esa superficie había pasado a sumar 932 millones de acres, casi 200 millones menos. De los dos datos anteriores se infiere que el tamaño promedio de la granja ha pasado de 148 a 487 acres y el 90% de los propietarios son pequeños granjeros –que para Estados Unidos son aquellos con ingresos menores de 250.000 dólares anuales–, que en el presente tan solo poseen el 68% de la tierra y apenas responden por el 33% del total de la producción. En Norteamérica se ha venido consolidando un proceso de concentración de la producción, ya que el 10% de los productores responden por el 67% de lo producido.

El otro aspecto relevante de la estructura del sector agrícola norteamericano es que durante los últimos 50 años la tierra dedicada a las ocho

grandes cosechas ha permanecido constante. Arroz, maíz, trigo, avena, cebada, sorgo, soya y algodón son las líneas fuertes en ese país. En 1997, de algo más de 1.100 millones de acres de tierras utilizadas para agricultura y bosques, cerca de 455.000 estaban ocupadas en cultivos y, de estos, 3/5 partes correspondían a sembrados en esas ocho grandes cosechas.

A dicha agricultura, cada vez más concentrada y semiespecializada en estos productos básicos y estratégicos tanto para la alimentación como para el vestuario, la acompaña un sector pecuario en condiciones similares e interrelacionado estrechamente con ella, en particular en la tarea de "transformar proteína animal en vegetal". No pocos analistas resaltan las grandes ventajas que los ganaderos integrados verticalmente obtienen del sistema de compra de alimentos a precios por debajo del costo de producción. El hato norteamericano es de 9.210.000 vacas, la mitad de lo que era hace 50 años, tiene en promedio por granja 88 vacas y la productividad diaria es de 25 litros, 23,5% más que hace una década, y la producción total se ha multiplicado por tres y media veces en el mismo lapso hasta llegar a 167.658 millones de libras (casi 78 millones de toneladas). Esto equivale al 20% de lo producido al año en el mundo, ocupando como país individual el primer puesto. Influye el alto nivel de tecnificación que ha venido adquiriendo, el cual ha producido en los últimos años "una dramática reestructuración" debido a la innovación tecnológica, incluyendo el equipo, el desarrollo de nuevos hábitat para los animales, las mejoras en el alimento, la biotecnología, que incide en la nutrición y la salud y hasta el avance en las habilidades administrativas de los finqueros. Los estándares para la calidad de la leche están basados en normas sanitarias, la leche se produce en 50 estados, en diez de ellos se da el 70% y de un total de 116.874 granjas con vacas lecheras, 86.000 están especializadas en leche. De estas, 83% se dedican a la venta de su producto, y el 20%, como grupo que posee más de 100 vacas, es propietario del 65% del hato nacional y el responsable del 71% de la producción. Aunque el 86% de los propietarios son individuos o familias, han surgido con fuerza las corporaciones no familiares, que son parte importante del grupo con más de 500 vacas, que ya responde por el 36% de la producción y el 32% del inventario.

Para la producción de carne existe una estructura todavía más cerrada. El 75% está concentrada en cinco estados: Colorado, Nebraska, Kansas, Oklahoma y Texas. Los 150 mayores vendedores comercializan el 43% del total. Quienes venden más de 50.000 cabezas al año manejan el 37%, obteniendo altas economías de escala en el negocio en canal. El hato norteamericano para carne es de 33,3 millones de cabezas, 28,3 millones de novillos y el resto son toros y vacas de cría. Es un hato de casi una ca-

beza por cada 9 personas, debido principalmente al sistema productivo estadounidense, el cual, para los períodos finales de engorde, es intensivo en granos forrajeros, suministrados en confinamiento, y que en pocos meses llevan a animales, que vienen del pastoreo con un peso de entre 500 y 700 libras, a niveles de 950 a 1.250 libras para ser llevados a los mataderos. El promedio de edad de dichos ejemplares es menor de dos años, con lo cual la clave de la eficiencia, que se mide en términos de kilos de carne por kilos de alimento suministrado, se da por la rotación del inventario así como también por la frescura de la carne.

Esta estructura agropecuaria tiene una historia. Desde su aparición como país independiente, las políticas públicas han apoyado con recursos fiscales el desarrollo de su capacidad productiva. En el siglo XIX las tierras fueron entregadas a los granjeros en forma gratuita, para ser puestas en producción. Los sistemas de investigación para el desarrollo tecnológico y de extensión para difundirlas son pagados con los impuestos de todos los contribuyentes, los cuales disfrutaban de los beneficios en bajos precios que se derivan de los aumentos en productividad fruto de las nuevas tecnologías. Desde 1930 se montaron innumerables programas estatales de apoyo como parte de la política del New Deal, algo que hizo expresar a William Faulkner la famosa sentencia. "La agricultura en Estados Unidos no se hace en las praderas sino en los pasillos del Congreso".

Existen listas de los distintos programas sectoriales con los cuales Estados Unidos apoya su sector agropecuario. Algunos de los más nombrados son: programas de soporte del ingreso, de pagos directos acorde con una productividad prefijada para cada caso o por la cantidad de tierra cultivada, pagos por desastres o emergencias, créditos de asistencia, pagos directos contra-cíclicos, que soportan los ingresos de los productores cuando los precios de las cosechas están por debajo de un precio previamente establecido, incentivos al almacenamiento mientras el productor encuentra mejores remuneraciones para sus frutos, órdenes de compra estatales a precios mínimos (especialmente utilizadas en la leche), programas de retribución a la reducción de la producción mediante la contracción del área de siembra, contratos de largo plazo para adecuación de tierras a sistemas de conservación ambiental, programas de ayuda a los exportadores en crédito y garantías estatales para los compradores de otros países, restricciones en tarifas, precios o cuotas para los bienes agrícolas extranjeros (usados en carne y azúcar), apoyos estatales en proyectos individuales para agua potable, disposición de residuos animales o agua potable, seguros de cosecha subsidiados contra desastres y programas de acompañamiento en tecnología e investigación.

Hasta mediados de los años ochenta, se hizo énfasis en administrar la oferta dentro del mercado estadounidense, inclusive con sistemas de almacenamiento gubernamentales acometidos a altos costos como una ayuda a la imposibilidad de los agricultores de controlar la oferta. Pero en las dos últimas décadas la meta varió significativamente: aunque se siguió promoviendo la productividad, el eje de la política se volvió eliminar los excedentes mediante la expansión de las demandas externas para los productos norteamericanos y para ello se impuso la liberalización de los mercados. Así las ayudas internas gubernamentales cambiaron de propósito: no se usaron más para financiar incentivos a fin de alentar a los productores a participar en programas de administración de la oferta, sino que se utilizaron para subsidiar los bajos ingresos obtenidos por estos en un mercado interno de sobreoferta. Con la Ley Agrícola de 1996, se montó una aplicación del modelo de mercado en el cual los principales ganadores resultaron ser las firmas multinacionales de los negocios de comercio agrícola, que así pudieron adquirir los bienes a precios por debajo de los costos de producción y exportarlos con plena seguridad de éxito a mercados externos donde los productores nativos no están en capacidad de competir en esas condiciones. Los precios internos de los ocho principales cultivos en Estados Unidos cayeron 40% entre 1996 y 2001, sin que ello haya incidido en una disminución similar de la superficie cosechada. De este modo, las ayudas internas oficiales se convirtieron en un apalancamiento del "modelo exportador" a la vez que se aseguró el mantenimiento de la producción de la dieta básica para la población estadounidense y se promovieron los procesos de concentración de la producción y la distribución.

Algunos estimativos para 2001 del Equivalente de Susidios al Productor (ESP), que mide los dólares por tonelada transferidos por los contribuyentes y los consumidores a los agricultores, fue en el caso del trigo de 70 dólares, en el maíz de 22,7, en la cebada de 52,69, en el arroz de 81,13, en soya de 56, en oleaginosas de 56, en azúcar de 147, en leche líquida de 175,9, en leche en polvo de 1.407,2, en carne de cerdo de 58 y en pollo de 55. El promedio anual del ESP para todos los productos, abarcando los volúmenes productivos para cada uno para el período 2000-2002, fue de 46.972 millones de dólares. Si a esto se suman las ayudas en servicios generales, estimadas como promedio para el mismo lapso en 24.947 millones de dólares, el gran total transferido es de 71.269 millones anuales, una cifra igual al 34% de su PIB agropecuario.

El apalancamiento de las exportaciones de esa forma, que se reafirmó con la Ley Agrícola de 2001, permite el comercio de los productos mediante el sistema dumping, una práctica ilegal de ventas a precios por

debajo del costo de producción, ya sancionada en el marco de la OMC, como en el caso del algodón. Algunos cálculos hechos en 2001 muestran que el dumping en trigo fue de 44% por debajo del costo total, en soya de 29%, en maíz de 33%, en algodón de 57% y en arroz de 22%.

Lo anterior se complementa con el nivel de concentración de los agentes comercializadores y procesadores y su integración con las cadenas de distribución al detal, ya mencionados. Cuatro firmas emparadoras de carne de res concentran el 72% del mercado, un número igual administra el 40% del empaque de carne de cerdo, el 46% de la porcicultura, el 50% de ganado para carne, el 45% de la cría de pavos, el 25% de las plantas de piensos, con una capacidad instalada de 30 millones de toneladas, el 60% de los sistemas de elevación y manejo de granos, con capacidad para 118 millones de bushells, el 61% de las mieles dulces, el 80% de la pulverización de soya para torta y el 49% del alcohol carburante. En cuanto a las exportaciones gringas de maíz, tres empresas venden el 81% y otras tantas facturan el 65% de la soya. Una sola empresa (Suiza-Dean) transa el 33% de la leche y en cinco grandes cadenas de supermercados se mercadea el 38% de los alimentos consumidos en Estados Unidos.

El sistema de producción agropecuario también corresponde al tipo de país que es Estados Unidos. Contrario al caso colombiano, al analizarse productos como el maíz, el arroz, la soya y el algodón, en todos ellos el costo de los agroquímicos y la semilla es apenas el 20% del total, la mitad de lo que cuestan aquí. Viceversa, allá el costo mayor es el de la mano de obra, que equivale a la mitad de la estructura total, y en algunos casos alcanza hasta el 60%. Incluso podría pensarse que buena parte de las ayudas internas, en últimas, se dedican a apoyar este rubro, con lo cual, finalmente se consigue mantener el ingreso de quienes ejecutan las labores agrícolas de fertilización, operación de maquinaria, asistencia técnica, siembra, cosecha y transporte de los artículos agropecuarios.

La política económica norteamericana constituye además el principal instrumento de apoyo a su sector rural. Nadie puede dudar de que, al tratarse de la primera economía mundial, Estados Unidos impone las reglas de juego de la economía global, de ahí que puede influir, y mucho más dentro de la globalización, en la relación de las tasas de cambio o intercambio de monedas y productos entre los países. En ese sentido, siempre propende por fijar condiciones favorables a su organización económica, así sea en perjuicio de las otras. La protección contra la inflación se brinda mediante la importación de bienes a bajos precios que compensen las presiones de los precios altos de otros a los consumidores, como en este caso los de los productos agrícolas que allí se elaboran. Del mismo modo, la

política fiscal, que según las autoridades estadounidenses es el motor de su crecimiento a través de la Ley de Devolución de Impuestos para el Empleo y el Crecimiento, les ha entregado a las empresas y a quienes devengan rentas de las ganancias empresariales un porcentaje muy alto de los 350.000 millones de dólares que han significado los recortes en impuestos. No se debe olvidar que entre los beneficiados están firmas que también reciben subsidios agrícolas como Caterpillar, Cargill, Chevron, ADM, senadores y representantes a la Cámara de estados como California, Texas, Ohio e Illinois y personajes como David Rockefeller, el deportista Scottie Pippen o el magnate de comunicaciones Ted Turner.

El TLC en este campo consiste en la "integración" de estas dos agriculturas. La poderosa de Estados Unidos, primer exportador en el mundo de productos agropecuarios (al clasificar a la Unión Europea por países), cada vez más concentrada en fuertes consorcios agroindustriales y comerciales, especializada en los géneros básicos de la alimentación, soportada para su desarrollo y comercio exterior en una política sectorial de pagos directos a los productores para su estabilidad, que garantizan a los hogares ingresos equivalentes al 185% de la línea de pobreza, en período de expansión merced a la productividad, con un sistema tecnológico avanzadísimo financiado por los contribuyentes, con una política económica autónoma al servicio de sus intereses, incluyendo una política fiscal laxa y generosa y con una estructura productiva en la cual los bienes de capital son su principal fortaleza, y con altos costos en mano de obra como mayor dificultad.

Por otro lado está la agricultura colombiana, que arrastra un atraso característico, cada vez más volcada a la producción de géneros tropicales, abandonando la de los bienes que conforman la dieta alimenticia básica, cuya dependencia en la importación de los mismos es progresiva, con el bajo costo de la mano de obra como principal ventaja competitiva, con una muy reducida protección, que se funda en los aranceles para los productos importados, con un inícuo régimen de distribución de la tierra, con el 80% de sus productores en niveles de pobreza, con mayor participación de la economía campesina en la producción, que viene de un período de retroceso y contracción causado por la aplicación de las reformas neoliberales, con paquetes tecnológicos soportados en la aplicación de insumos importados con costos crecientes, que podrán subir más en el TLC bajo las normas del capítulo de Propiedad Intelectual para agroquímicos genéricos y droga veterinaria, sin política sectorial, con una institucionalidad casi inexistente y con una política económica impuesta, no soberana, regida por los acuerdos suscritos con el FMI, surtida de impuestos indirectos, con

una inflación baja, como objetivo monetario principal –limitando los ingresos de los productores y los trabajadores– y sin control alguno sobre la tasa de cambio.

Las descripciones anteriores, que sintetizan la capacidad nacional de competencia para ambos países, a la luz de los criterios expuestos a lo largo del texto, son suficientes para esclarecer que la “integración” de los dos sectores agropecuarios está muy distante precisamente de eso: de integrarse, si se entiende como tal el beneficio recíproco, y que tal capacidad nacional de competencia es absolutamente desigual. Además, la derrota está asegurada si además se conoce que en la negociación del TLC Colombia renunciará a la protección arancelaria, que, como se dijo es del 93% de los 1.460 millones con los que se apoya la producción nacional, mediante una desgravación paulatina que llegará al arancel cero, y que Estados Unidos no renunciará a las ayudas internas o pagos directos a sus productores, que alcanzan el 77% de las cuantiosas transferencias que el Estado les otorga, lo que les permite una superioridad competitiva infinita y a sus empresas comerciales, exportar a precios inferiores a los costos de producción.

Tal como lo declaró Ann M. Veneman, Secretaria de Agricultura de EE.UU., ante la Comisión de Agricultura de la Cámara de Representantes, en mayo de 2001, cuando informaba sobre el Área de Libre Comercio para las Américas (ALCA):

... el ALCA les permitirá a los productores y exportadores de Estados Unidos un mayor acceso a los 450 millones de consumidores que viven fuera de los países del NAFTA, los cuales tendrán ingresos de 2 millardos de dólares. Se estima que con solo tres países (Argentina, Brasil y Chile) se asegurarán otros 50 millones de consumidores de clase media para el 2006, casi la población del total de Francia. Esos consumidores con ingresos rápidamente crecientes, significan una fuerte demanda para los productos alimenticios procesados... Cálculos preliminares indican que el ALCA aumentaría nuestras exportaciones agrícolas hacia el hemisferio en más de 1.500 millones de dólares anuales. Las ganancias estadounidenses se deberán primordialmente a mercados más abiertos a nuestro sector de granos, especialmente el trigo y los granos forrajeros. También veríamos aumentar las exportaciones de productos hortícolas y procesados ...

Colombia simplemente podrá, a la larga, dedicar sus tierras y el poco empleo rural que le quede después de la hecatombe a producir aquellos bienes que por condiciones ecológicas Estados Unidos no pueda elabo-

rar. Para encubrir la desfachatez, en el caso de los gobiernos que se subordinan a esta clase de "acuerdos", se han inventado dos conceptos acomodaticios: productos sensibles y salvaguardias especiales agropecuarias. Consiste en montar un simulacro de protección para aquellos renglones en los cuales se presenta un mayor atropello y que en México, para el caso del maíz, y en Centroamérica, para el del arroz, no solo han sido un burlesco sino además totalmente ineficaces. Este "instrumento" parte de la libertad de importación en una determinada cuota mínima y a un arancel máximo. En la medida en que el período de eliminación de impuestos de aduana avanza, estos van decayendo anualmente en un porcentaje y la cuota de importación se va incrementando en alguna proporción. Al final, la cuota ya no tiene límite y el arancel es de cero.

En el caso del TLCAN, se ha denunciado cómo México, en el marco de un sistema llamado de Tarifas Arancelarias Cuotificadas, que para el maíz sería eliminado en quince años, convino en permitir una cuota inicial libre de aranceles de dos millones y medio de toneladas, el resto de importaciones, de haberlas, pagaría un impuesto del 206,9% a partir de 1994, la tarifa sería eliminada hasta 29,6% en 2000 y el arancel restante llegaría a cero en 2009 ¿Qué sucedió? Desde el mismo 1994, la cuota libre llegó a seis millones de toneladas y en 1998 y 1999 alcanzó los cinco millones. Algo similar pasó con el frijol.

En Centroamérica, en el CAFTA, Honduras, Guatemala, Nicaragua y El Salvador pactaron la eliminación de los aranceles dentro de 18 años. Como los aranceles no se modificarán de los niveles actuales por diez años, aceptaron importaciones libres por 352.320 toneladas de arroz paddy y 54.650 de arroz blanco. Esas cuotas, a su vez, crecerán entre el 2% y el 3% anual, para el primer tipo, y en 5%, para el segundo. De entrada, las cuotas corresponden al 40% del mercado regional. Toda la protección que se fijó fue una Salvaguardia Agropecuaria que eleva el arancel aplicado a las cantidades superiores a la cuota libre cuando esta supere el 10% del monto prefijado. En esas circunstancias, que cualquiera entiende como desmedidas en tanto que no consultan para nada los niveles de los precios, dirigentes del sector arrocero de Nicaragua han expresado que cuando el arancel esté en 27%, ellos estarán por fuera del mercado. También se ha estimado que si hay una caída fuerte de los precios internacionales, como la de 130 dólares por tonelada prevista para 2005 hasta 2007, ni un impuesto del 45% impediría la avalancha de arroz norteamericano. El nivel real de protección solo se dará con exportaciones gringas a más de 200 dólares la tonelada y aranceles de más de 45%, un escenario casi imposible; lo otro será problemático o catastrófico.

La desaparición del maíz y el arroz dará al traste con ceca del 25% de la tierra total en cultivos en Colombia; la de la papa puede mandar al paro forzoso a 150.000 personas empleadas de manera directa, y la producción total agropecuaria, sin contar los daños en azúcar, panela y la cadena del dulce por el ingreso de sustitutos como el jarabe de maíz o fructosa, se puede ver menguada inicialmente en más del 30%, a lo cual han de añadirse los perjuicios a la avicultura y a la leche y la carne.

Las secuelas en el sector agropecuario se sumarán a todos los demás detrimentos que el TLC le traerá al conjunto de la economía. No solo se resentirá la demanda interna ante la pérdida de ingresos y el desempleo de un número importante de colombianos, sino también se incrementará la población en condiciones de pobreza e indigencia, el desplazamiento del campo a la ciudad subirá, sin que la economía urbana pueda absorberlo, el déficit comercial, y en esto incide la pérdida en el sector agropecuario, se amplificará, como lo sostienen estudios del propio gobierno, y con él también se ampliarán el endeudamiento para financiarlo y los impuestos que servirán como contrapartida para los nuevos empréstitos.

La nación verá gravemente quebrantada su seguridad y soberanía en el campo alimentario y su vulnerabilidad será mayor. Se podrá ver sometida a las extorsiones y chantajes políticos a los que en un momento dado deseen someterla quienes alimenten a su población. Colombia exhibirá con indignidad el rótulo de "mayor comprador de productos agropecuarios estadounidenses del hemisferio occidental después de Canadá y México", que nos ha endilgado mister Robert Zoellick. Por su parte, Estados Unidos –que entiende el derecho a alimentar a su población como un problema de seguridad nacional, por lo cual blinda su agricultura estratégica contra las estratagemas de sus competidores en el "libre comercio"– cumplirá así su cometido expresado en la primera sección de su Trade Promotion Authority (TPA): "La expansión del comercio internacional es vital para la seguridad nacional de Estados Unidos [...] Los acuerdos comerciales sirven a iguales propósitos que los pactos de seguridad durante la Guerra Fría". Sí, los acuerdos de Goliat armado con David sin honda.

NOTA BIBLIOGRÁFICA

Las referencias que se citan a continuación contemplan opiniones y datos sobre los distintos aspectos de este ensayo, que en los distintos apartes se combinaron para producir el resultado que aquí se presenta. Podrán consultarse para la ampliación de conceptos y mayores reseñas sobre los diversos temas.

Para la parte relacionada con la reseña histórica de la agricultura colombiana, entre 1850 y 1930, se pueden consultar: "Discurso de Salvador Camacho Roldán en la fundación de la SAC" (1871), en sus Escritos; también se recogen criterios de Aníbal Galindo y Luis Ospina Vásquez y, así mismo, en *Historia Económica de Colombia*, "Las vicisitudes del modelo neoliberal", de Jorge Orlando Melo. Para el período 1950-1980, pueden verse: *La crisis agraria en Colombia 1950-1980*, de Santiago Perry Rubio, y *La tierra para el que la trabaja (II)*, de la Asociación Colombiana de Ingenieros Agrónomos (ACIA); los datos cafeteros más relevantes se encuentran en *Producción de café en Colombia*, de R. Junguito y D. Pizano. Para este período se recoge también lo expuesto en "Concepción marxista del problema agrario", de Francisco Mosquera en: *Unidad y Combate* (MOIR). Para el período 1980-1990, se tuvieron en cuenta los datos consignados en *Economía de la agricultura*, de Jesús Antonio Bejarano, así como en el texto "Política agraria y desarrollo capitalista", de Víctor M. Moncayo, en *Problemas agrarios colombianos*. De la información sobre el período 1990-2002, que comprende cifras y temas relativos a la parte III y IV de este ensayo, se consultaron y acopiaron datos de: *Crisis y transformación de la agricultura colombiana (1990-2000)*, de Carlos Felipe Jaramillo; "Review of Colombia's Agriculture and Rural Development Strategy", Banco Mundial, mayo 1996; cálculos del autor fundados en "Anuario Estadístico del Sector Agropecuario Colombiano, 2002", del Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural; también se extrajeron datos y conceptos en *Economía y política de la reforma agraria en Colombia*, de "Por el derecho a la tierra", de Plataforma Colombiana de Derechos Humanos; en cuanto a la economía campesina, también se consultó a Jaime Forero en *Economía campesina y el sistema alimentario en Colombia: aportes para la discusión sobre seguridad alimentaria*. Conceptos que considero básicos en el análisis se encuentran en "Neoliberalismo y desastre agropecuario" y "Causas y consecuencias de la crisis agraria", folletos de Jorge Enrique Robledo Castillo. Los datos de México pueden verse en *Deslinde*, N° 33: "El círculo vicioso del TLCAN", escrito por Víctor Quintana; en cuanto al arroz en CAFTA, se consultó *El arroz se quemó en DR-CAFTA*, de OXFAM. Para la historia, los datos estructurales de la agricultura y el comercio agropecuario de Estados Unidos, se consultó: "Rethinking US Agricultural Policy...", de la Universidad de Tennessee (Agricultural Policy Analysis Center), y "United States Dumping on World Agricultural Markets", de IATP. Igualmente, en particular para los análisis de las transferencias y los costos de los sectores agropecuarios, se consultó: "El agro colombiano frente al TLC con Estados Unidos", del Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural. En cuanto a impactos del TLC,

también puede verse *Pasado, presente y futuro de la agronomía y el sector agropecuario en los Tratados de Libre Comercio*, de Ángel María Caballero Lian, y *Por qué decirles no al ALCA y al TLC*, de Jorge Enrique Robledo Castillo. También han sido fuente de este ensayo artículos, notas y cálculos del autor sobre el tema, publicados en distintos diarios de Colombia, conferencias y múltiples materiales acopiados, incluidos distintos sitios en internet. Los datos macroeconómicos básicos de Colombia están en *La Nota Económica*, "Gran informe de la economía colombiana", marzo de 2004.