

LA VIDA FINITA DE LOS PACTOS BILATERALES DE COMERCIO: DE ESTADOS UNIDOS AL ASIA

Carlos Gustavo Cano*

“El libre comercio es como el cielo: todo el mundo quiere llegar allí, pero todavía no.” (Un negociador latinoamericano durante el colapso de la conferencia ministerial de la Organización Mundial de Comercio – OMC - en septiembre de 2003 en Cancún, en el marco de la llamada ronda de Doha).

“El TLC con Estados Unidos: ni necesario ni suficiente.” (Paul Krugman, premio Nobel de Economía 2008, durante una conversación en 2004).

“Los norteamericanos te dirán: el mercado de Estados Unidos es nuestro, y el de ustedes es el que vamos a negociar.” (El ex presidente español Felipe González, en el avión presidencial de Colombia en un viaje entre Cali y Bogotá en 2004).

“El TLC es como un acta o diploma de grado: bastante irrelevante.” (Roberto Rigobón, de la escuela de negocios del MIT, durante uno de los simposios de Asobancaria sobre los mercados de capital celebrado en Medellín).

Valgan estas expresiones de voces reconocidamente autorizadas que ayudan a ilustrar y aclarar algunos de los matices y los mitos que predominaban durante el proceso de negociación del tratado con Estados Unidos, que arrancó formalmente el 18 de mayo de 2004 en Cartagena, cuya adopción fue finalmente aprobada por el congreso norteamericano siete años después - a pesar de que su texto se hallaba definido desde principios de 2006 -, en medio de un debate interno que al final estuvo marcado mucho más por connotaciones partidistas de la nación del norte que por los intereses económicos que determinaron su contenido.

Resulta indiscutible que el escenario óptimo en materia comercial sería aquel en el que prevalecieran los principios de equidad, reciprocidad y conveniencia nacional, que consagra la Constitución colombiana en materia de las relaciones internacionales. Y que el ámbito más indicado donde se podrían alcanzar semejantes condiciones sería el de las

* Codirector del Banco de la República. Ex ministro de Agricultura (agosto de 2002 – febrero de 2005).

negociaciones multilaterales de comercio, cuya naturaleza y características son las que más y mejores posibilidades de alivio a la pobreza y la desigualdad le brindarían al planeta.

De ahí las enormes expectativas que le generó en particular al mundo en desarrollo y a los mercados emergentes la ronda de Doha, convocada por la OMC y reunida por primera vez en esa ciudad en noviembre de 2001, donde se suscribió la llamada Declaración de Doha por parte de los representantes de los entonces 146 países miembros de aquella organización – entre ellos Colombia -, quienes en su artículo 13 anunciaron que: “...nos comprometemos a celebrar negociaciones encaminadas a lograr: mejoras sustanciales del acceso a los mercados; reducciones de todas las formas de subvenciones a la exportación, con miras a su remoción progresiva; y reducciones sustanciales de la ayuda interna causante de distorsión del comercio. Convenimos en que el trato especial y diferenciado para los países en desarrollo será parte integrante de todos los elementos de las negociaciones...” (Organización Mundial del Comercio, 2003).

Meros cantos a la bandera. En efecto, a pesar de unos pocos avances en la reducción de ciertas formas de subvenciones a las exportaciones, específicamente de algunas actividades industriales y de servicios, la verdad es que han sido virtualmente nulos los progresos en la liberalización del comercio de la agricultura, de lejos el sector de mayor magnitud y más prioritario para la generalidad de las economías pobres del mundo, pero a su vez el que cuenta con el apoyo al *status quo* de la protección a ultranza de parte de los grupos de interés político más poderosos en las regiones y los países más avanzados de la tierra – Estados Unidos, Europa, Japón¹ -, lo cual ha impedido el desmonte de los subsidios y las ayudas internas a sus agricultores. Al punto de que las negociaciones en el plano multilateral en la práctica se han suspendido y la otrora esperanzadora ronda de Doha ha fracasado.

De ahí que no haya quedado desde ese momento y por lo pronto otra salida diferente a la de la celebración de acuerdos bilaterales – mal llamados tratados de ‘libre comercio’ o TLC’s, que no son otra cosa que pactos bilaterales de índole mercantil y alcance limitado -, con el objeto de facilitar el crecimiento del comercio, en cada instancia entre los dos países signatarios. Y, lo que en el caso específico de Colombia se tornó en un argumento de considerable significado, de convertir en permanentes las preferencias transitorias de tiempo atrás ya otorgadas por Estados Unidos – nuestro más importante socio comercial y el mercado más grande y opulento -, a una porción de la producción exportable dentro de la

¹ En Estados Unidos esta situación emana en buena parte del sistema electoral de su congreso, según el cual cada estado, independientemente de su población, cuenta con dos senadores, que le otorga a las regiones productoras, que a su vez son las más despobladas, una sobre-representación en el cuerpo legislativo, a pesar de que la agricultura apenas aporta cerca del uno por ciento del PIB. En el caso de la Unión Europea, la Política Agrícola Común (PAC), que conforma la esencia de su extremo proteccionismo, constituye la primera razón de ser de dicha comunidad y la mayor porción del presupuesto comunitario. Y en Japón, tanto la protección y las subvenciones al agro son una expresión de su cultura, su historia y hasta de su religión.

cual cabe subrayar las flores y el vestuario, entre otros rubros, como gesto compensatorio por la lucha del primero contra el cultivo, procesamiento y tráfico de drogas de uso ilícito dentro del marco de la Ley Andina de Preferencias Arancelarias y Erradicación de la Droga (ATPDEA, por su sigla en inglés), cuya vigencia estaba previsto que se extinguiría a finales de 2006.²

No es difícil entender la ostensible aprehensión que despertó en el país la discusión del tratado con Estados Unidos. Basta recordar el desastroso balance social, político y económico en el que quedó postrado el campo colombiano después de la apertura unilateral de su mercado interno al comienzo de la década de los años 90. Al finalizar la misma, el área cultivada había caído en un millón de hectáreas, o sea cerca de una cuarta parte de la frontera agrícola total; las importaciones de alimentos y de materias primas de origen agrícola, se habían multiplicado por siete veces; los cultivos de uso ilícito se habían sextuplicado, al igual que los frentes armados de las guerrillas y las autodefensas, los cuales derivaban el grueso de su financiamiento de aquellos; el número de desplazados llegó a superar los dos y medio millones; y la miseria rural se había incrementado a niveles social y políticamente insoportables.

En contraste, el acuerdo con Estados Unidos que finalmente se cerró constituye una pieza de política comercial que no es comparable bajo ningún prisma con semejante debacle. Pues esta vez, en lugar de apertura unilateral, lo que se celebró fue una transacción bilateral, es decir de concesiones mutuas con fundamento en una agenda temática previa y cuidadosamente preparada; el sector privado y las autoridades del orden regional tuvieron la oportunidad de expresar sus conceptos y preferencias; el Congreso de la República adelantó un amplio y participativo número de sesiones formales e informales sobre todos los temas objeto del tratado; y el Ministerio de Agricultura tuvo la libertad de exponer sus puntos de vista en favor de la defensa del trabajo rural de los colombianos y participar directamente en las negociaciones.

Con rigurosa sujeción a tales criterios, el Ministerio conformó un equipo técnico integrado por un grupo de profesionales altamente calificado, que produjo un documento preparatorio y guía de las negociaciones de los capítulos agrícola y de propiedad intelectual, el cual constituyó el aporte fundamental de esa cartera al arranque del proceso (Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, 2005)³ y dejó trazada la hoja de ruta para subsiguientes negociaciones bilaterales y los elementos para la llamada agenda interna (Cano, 2006).

² Desde entonces los efectos del régimen del APTDEA no han cesado para Colombia en virtud de prórrogas concedidas desde 2007 y acuerdos de retroactividad a partir de su final aprobación por el Congreso de Estados Unidos en el 2011.

³ Encabezados por Luis Jorge Garay como consultor externo, y Andrés Espinosa como negociador, hicieron parte del equipo del Ministerio Sara Pareja, Fernando Barberi, Yesid Castro, Santiago Perry, Manuel Ramírez, Luis Eduardo Quintero y Ricardo Arguello, entre otros.

No obstante, en el tratado con Estados Unidos de los tres pilares de las negociaciones de libre comercio – el libre acceso a los mercados, la eliminación de los subsidios a las exportaciones, y la supresión de las ayudas internas a los agricultores -, sólo con respecto a los dos primeros se podía alcanzar acuerdos.⁴ De ahí el reclamo expresado por parte del Ministerio desde la iniciación de las negociaciones de mantener medidas de protección en frontera equivalentes, a fin de anular o reducir a su mínima expresión la volatilidad y el efecto distorsivo sobre los precios internacionales de las ayudas internas, en tanto éstas subsistieran. El Sistema Andino de Franjas de Precios fue una herramienta que cumplía a cabalidad con este objetivo.⁵ Nunca fue demandado ni cuestionado en los términos que dictan las normas vigentes en el comercio internacional agropecuario, y, por tanto, gozó de legitimidad ante la OMC. Pero a la postre no se mantuvo, ni fue sustituido por un instrumento equivalente.

De igual manera, el Ministerio estuvo empeñado en buscar algún compromiso de parte de Estados Unidos de eliminar ante la OMC sus ayudas internas antes de la finalización de los distintos períodos de transición pactados en el tratado. Sin embargo, ni su supresión, ni siquiera su reducción, hacían parte de la agenda de las negociaciones bilaterales de la nación norteamericana, limitándose sus discusiones únicamente a los otros dos pilares. Esto es, acceso a mercados y subsidios a las exportaciones.

Finalmente, se propuso una ‘fórmula de salvamento’ materializada en mecanismos de estabilización de precios iguales, similares o equivalentes al sistema de franjas; derechos *antidumping* automáticos; derechos compensatorios; aranceles específicos; contingentes arancelarios; cláusulas automáticas de salvaguardia especial; o combinaciones de tales instrumentos, que operara después del lapso aludido en caso de que las importaciones provenientes de Estados Unidos – en especial las de arroz, maíz, soya, frijol y pollo - continuaren llegando con precios por debajo de sus reales costos de producción, efecto directo de tales ayudas internas, y en volúmenes que amenazaren o pudieren causar grave daño a la producción y el empleo rural nacional (Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, 2004, 2005). Sin embargo, ello no se previó en ninguna de las negociaciones bilaterales previamente adelantadas y ya culminadas por parte de otras naciones latinoamericanas, creando un complicado precedente para todos los tratados posteriores,

⁴ Al aprobarse en el Congreso de Estados Unidos el *Trade Promotion Authority*, o sea la ley que autoriza al gobierno a negociar tratados de comercio, al mismo tiempo se le prohibió negociar el desmonte de los subsidios directos a los agricultores alegando razones de “seguridad nacional”. (Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, 2004).

⁵ El sistema fue propuesto por primera vez al Gobierno por el autor de este artículo en 1990, cuando presidía la Sociedad de Agricultores de Colombia (SAC), inspirado en las denominadas bandas de precios que con anterioridad había adoptado Chile a raíz de la puesta en marcha de la política de apertura comercial de entonces. Dicho sistema quedó oficialmente reglamentado en 1994, y posteriormente fue acogido, igualmente a instancias del autor, por Venezuela, Ecuador y Perú, aunque en éste último caso con algunas variaciones con respecto a la idea original.

entre ellos el acordado con Colombia, que concluyó sin ninguna cláusula que previera tal situación.

Naturalmente es de esperar, según lo señala un estudio del Banco de la República (Toro, 2005), que el primer impacto del TLC en el corto plazo se materialice en lo que se conoce como desviación de comercio – cosa muy distinta a la creación de comercio -. O sea aumentos de algunas importaciones de Estados Unidos en sustitución de las de otras economías, los cuales podrían provocar efectos deficitarios con el primero, que a su vez serían compensados mediante efectos superavitarios con los últimos.

Al respecto, dice el documento citado: *“el tratado también significará un cambio del patrón de comercio del país, concentrándose aún más en el mercado estadounidense a costa de otras naciones...Puesto que la dependencia excesiva del comercio en un solo mercado puede implicar dificultades, como ha sucedido en el caso mexicano, lo más aconsejable es que una vez terminado este acuerdo, el país busque realizar acuerdos similares con otras naciones. Con ello, no solamente se evita la conformación de un patrón dependiente de un solo mercado sino que se elimina el efecto de desviación de comercio con los Estados Unidos...”*

Por ejemplo, no sería descartable una reducción de las importaciones de soya boliviana y trigo argentino, y el incremento sustitutivo de las adquisiciones de los mismos bienes originarios de Estados Unidos (Cano, 2006).

Así las cosas, sin renunciar al empeño de persistir en la senda multilateral como la opción óptima - aunque muy improbable desde el ángulo de la *realpolitik* en los tiempos que corren -, el país hace bien al procurar la firma de tratados con otros mercados de alto poder adquisitivo, como son Canadá y la Unión Europea, y posteriormente con Japón. Aunque no ofrezcan, al menos en el muy corto plazo, oportunidades promisorias para la actual oferta agrícola de Colombia debido al mantenimiento de sus esquemas de excesiva protección a la suya - concentrados en los granos, el azúcar y la leche y sus derivados -, pero con posibilidades ciertas para algunas manufacturas como vestuario; productos químicos y petroquímicos; biocombustibles; carnes; hortalizas frescas y preparadas; frutas y sus pulpas y jugos y demás preparados; recursos marinos, acuicultura y pesca ornamental; plantas medicinales y sus derivados y plantas vivas; y tabaco, entre otros.

En lo que se refiere a Corea del Sur, su economía representa para Colombia la puerta más efectiva a fin de acceder no sólo a su propio mercado, sino al del Asia emergente, encabezada naturalmente por China e India, la región de más alto y persistente crecimiento económico del planeta, que reúne el 38 por ciento de su población, y el más dinámico centro demandante de alimentos y materias primas de origen agropecuario en el presente y hacia el futuro, muy especialmente de las principales fuentes de proteína animal.

De lo que se trata en todas las negociaciones de esta índole es de ceder una parte del mercado interno para poder ganar a cambio una parte del mercado del prospectivo país socio. Y así como en los tratados con Estados Unidos y la Unión Europea a una buena porción del sector primario de la economía le ha correspondido asumir los mayores retos y sacrificios a favor de importantes segmentos exportadores del mismo y de la industria, en el caso de Corea no se debe entorpecer la negociación negándoles espacios a ciertos subsectores de la industria de ese país que en el mercado colombiano han gozado de la más alta protección arancelaria, a cambio de que, a manera de reciprocidad, se les aseguren condiciones equivalentes de acceso efectivo a los bienes agrícolas y agroindustriales nuestros.

Tales son las reglas del juego obvias en esta modalidad de diversificación productiva y comercial que Colombia en buena hora ha emprendido.

Pero la historia no finaliza aquí. Por el contrario. Lo que ha comenzado es la marcha acelerada hacia un nuevo mundo cuyas realidades, al menos en la agricultura, desborden los restringidos espacios de los pactos bilaterales de índole mercantil tal como hoy los conocemos.

En efecto, antes del término del anterior milenio, se produjo un punto de inflexión en la evolución secular de los precios de las materias primas de origen agrícola y de los alimentos. Todo apunta a que la era declinante de aquellos, que predominó durante la mayor parte del siglo veinte, se agotó. En adelante, al parecer, aunque con pausas y algún grado de volatilidad, enfrentaremos una tendencia hacia su carestía, cuya solución tomará un lapso y un esfuerzo considerables.

Al punto de que buena parte de los bancos centrales del mundo, encargados esencialmente de velar por una inflación baja y estable, y en lo posible predecible, han empezado a experimentar una ansiedad sin precedentes motivada en el hecho de que se trata de un fenómeno – la inflación de alimentos como elemento dominante de la inflación total - ante el cual las herramientas convencionales de la política monetaria - tasas de interés, encajes, controles sobre los agregados monetarios, – no pueden arrojar los frutos buscados. Por ende, en caso de ser aplicadas con el objeto combatirla, cuando su verdadero origen yace en factores exógenos y que por tanto se escapan de su órbita, podrían conducir a lamentables yerros, ya que aquellas están diseñadas únicamente para el tratamiento de problemas del lado de la demanda interna, mas no para resolver choques del lado de la oferta.

Lo indicado es identificar primero sus causas reales, y luego las rutas que conduzcan hacia su control o, como mínimo, su mitigación. Las cuales, a su vez, constituirán en adelante las más extraordinarias oportunidades para las regiones del planeta que cuenten con el potencial agroecológico suficiente y estén en capacidad de responder con eficiencia y prontitud a las mismas. Sobre el particular, cabe señalar los siguientes factores:

- El notable crecimiento de los más grandes mercados emergentes, comenzando por China e India, que a pesar de la recesión europea y el pobre desempeño que se prevé durante los próximos años para la economía norteamericana, continúan acusando tasas anuales cercanas al 9 y el 8 por ciento respectivamente. Como bien se sabe, en la medida en que los pueblos más pobres mejoran sus ingresos, su consumo de alimentos no solo se incrementa, sino que migra con particular rapidez y en magnitudes crecientes de carbohidratos, tubérculos y otros elementos de bajo contenido nutricional especialmente hacia las principales fuentes de proteína animal, como las carnes de bovino, cerdo y pollo; los productos de la acuicultura; los huevos; y la leche y sus derivados; cuyas materias primas en general son los granos y las oleaginosas. Sólo China triplicó en apenas 25 años su consumo per cápita de carnes, al haber pasado de 20 a 60 kilogramos.
- El cambio climático, cuyo impacto sobre el agro del planeta se halla materializado en la reducción de la frontera cultivable debido a la elevación del nivel del mar por el derretimiento de los casquetes polares y el deterioro de las ‘fábricas’ de agua que son los glaciares (por ejemplo en Perú y Bolivia) y los páramos (principalmente en Colombia); el deterioro de los acuíferos y los suelos reflejado en la caída de los niveles freáticos, la erosión y la desertización; la pérdida de ecosistemas y biodiversidad; y la alteración de patrones climáticos y de lluvias, como los monzones, La Niña y El Niño. A manera de ilustración, en el mundo el crecimiento de la producción agrícola - en especial cereales -, se desplomó entre 2009 y 2011, fundamentalmente por factores climáticos, provocando una fuerte caída en los inventarios, que llegaron a sus niveles más bajos en 25 años: Rusia, Ucrania, Kazakstán, EU, Pakistán, Australia, Tailandia, etc. Como resultado, sus precios han aumentado en promedio 36 por ciento en los últimos tres años.
- El 70 por ciento del agua de la tierra se emplea en la agricultura, 22 por ciento en la industria – particularmente de alimentos y bebidas -, y 8 por ciento en usos domésticos. O sea que se usa en la producción de comida. Por tanto, el comercio de alimentos equivale a una forma de comercio de agua. Luego las alteraciones en materia de su disponibilidad y oportunidad – por sequías (provocadas por fenómenos como El Niño) o afectaciones del suministro por desbordamiento de los causes e inundaciones (provocadas por fenómenos como La Niña) u otros episodios climáticos -, suelen conducir hacia la carestía de aquellos. Y esta, a su turno, a inflación.
- La política energética de Estados Unidos en cuanto se refiere a la producción masiva de biotenoal a partir de maíz, sustentada en enormes subsidios y una fuerte protección, a pesar de sus dudosos réditos en materia ambiental. Dicha política se halla fundamentada en el *Energy Independence and Security Act* de 2007 y el cuerpo normativo conocido como *RFS2*, que fijaron mezclas obligatorias de

biocombustibles en virtud de las cuales en 2020 los combustibles de origen fósil utilizados en el transporte tendrán que contener, como mínimo, 10 por ciento de fuentes renovables. El principal subsidio consiste en créditos tributarios otorgados a la mezcla de bioetanol o biodiesel con combustibles fósiles de US \$0,45 por galón. Y la protección consiste en un arancel de US \$0,54 por galón de bioetanol. Similares esquemas de subsidio y protección se aplican en la Unión Europea, en especial para la producción de biodiesel a partir de oleaginosas. Como resultado, en Estados Unidos el 52% del área cultivada en maíz se ha desviado hacia la elaboración de bioetanol, y en Europa la mitad de la cultivada en colza se ha dirigido hacia el biodiesel.

Según la OECD y la FAO (2011), en la próxima década, tras la recuperación de la economía global, se producirán nuevas presiones inflacionarias por fuerte demanda de proteína animal y de biocombustibles, cuyos precios corren parejos con el del petróleo.

Los precios promedio reales (ajustados por inflación) de los granos serían entre el 15 y el 40 por ciento más altos con relación al promedio en la década anterior a la crisis (1997-2006); los de aceites vegetales 40 por ciento superiores; y los de la leche y sus derivados entre el 16 y el 45 por ciento. Y varios países han vuelto a prohibir o restringir las exportaciones de varios de estos rubros por razones de seguridad alimentaria, como ya había ocurrido entre 2007 y 2008.

De otra parte, según la *International Land Coalition*, cerca de 80 millones de hectáreas - la mayoría en África y en menor medida en América Latina - han sido objeto de negociación por compra o *leasing* de parte de empresas estatales o privadas originarias de países como China - el principal adquirente -, Corea del Sur, Arabia Saudita, Gran Bretaña y Suiza, entre otros. Dicha extensión equivale al 5 por ciento del área cultivada en el planeta, y supera el área cultivada combinada de Gran Bretaña, Francia, Alemania e Italia. Sólo 54 fondos de inversión han invertido USD 7.440 millones en la última década, y se estima que en la próxima esa suma podría triplicarse. En tanto que Brasil ya ha establecido restricciones a la adquisición de tierras por parte de extranjeros.

Se calcula que, a fin de satisfacer la demanda mundial por comida en 2050, la producción tendría que aumentar 70 por ciento. Para lograrlo, partiendo de la tecnología predominante y sin prever grandes saltos en productividad - *business as usual* -, se precisaría agregarles a las 1.500 millones de hectáreas dedicadas actualmente al agro otro tanto, debido a que en general se trataría de suelos de inferior calidad a los hoy cultivados (OECD-FAO, 2011).

Ahora bien, la mayor parte de nuevas tierras con potencial agrícola se halla en América Latina y África. Sin embargo, su viabilidad dependerá de la disponibilidad de agua; del cambio de uso de los suelos que hoy se hallan ociosos o subutilizados bajo arcaicos

sistemas de ganadería extensiva; y de la adopción de biotecnología para obtener variedades resistentes a la sequía y tolerantes a la salinidad y la acidez de los suelos.

En el caso de Colombia, tras la caída durante la última década del siglo anterior en cerca de un millón de hectáreas del área bajo cultivos, el agro recuperó la misma área durante el primer lustro del nuevo milenio. Pero desde 2006 se halla estancada en una extensión similar a la que tenía en 1990.

A fin de avanzar en el aprovechamiento de esta sin igual opción de participar de manera importante en la producción de los alimentos que reclama el resto del mundo, no hay otro camino que comenzar por resolver el conflicto entre el uso y la vocación real de los suelos, y de atacar el más formidable obstáculo para la competitividad de la agricultura colombiana: el costo de la tierra.

Sucede que, según juiciosos estudios del Instituto Geográfico Agustín Codazzi, de las 114 millones de hectáreas con que cuenta el territorio continental, el 19 por ciento goza de aptitud agroecológica comprobada para la producción, pero apenas se utiliza para dicho propósito el 4 por ciento. Lo cual quiere decir que si se corrigieran las discrepancias entre vocación y uso, y si se impulsara la adopción masiva de biotecnología, el área agrícola y agro-silvo-pastoril se podría quintuplicar.

El camino más indicado y expedito tras dicho derrotero, es la utilización del impuesto predial como mecanismo de prevención de la formación de burbujas especulativas de los inmuebles rurales. Cuando acumular tierra no cuesta, su precio se torna intolerable. Por tanto, hay que inducir, mediante ese mecanismo impositivo, la creación de mercados y la reducción de costos de aquellas tierras que, siendo aptas, se hallan ociosas o subutilizadas. El propósito: ampliar la frontera cultivable de manera competitiva, en contraposición a la acumulación de su tenencia para propósitos exclusivamente especulativos o rentísticos.

Y con el objeto de poder aliviar dichas cargas y simultáneamente contribuir a la preservación del recurso hídrico, que representa sin lugar a dudas el patrimonio más precioso de Colombia de cara al estrés alimentario del planeta, se deberían sustituir las exenciones y exclusiones sobre los impuestos prediales rurales, por créditos o descuentos tributarios originados única y exclusivamente en inversiones que sus propietarios ejecuten en programas sobre regeneración asistida de bosques naturales, conservación de bosques en pie, deforestación evitada y forestación nueva, y regeneración y conservación de biodiversidad.

Tales tienen que ser los elementos medulares de la denominada agenda interna donde yace la clave para poder ocupar los espacios que con la mayor celeridad y apetito se estarán abriendo en el comercio internacional en los años por venir. Se trata de un futuro que irá mucho más allá de la vigencia y la vida útil de los TLC's.

REFERENCIAS

Cano, C.G. (2006) “Después del TLC ¿Qué?”. Intermedio-CCI-Portafolio, Bogotá.

Cano, C.G. (2011) “La ‘dominancia’ alimentaria (y climática) de la inflación”. Banco de la República, Bogotá.

Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural (2004) “El Agro Colombiano frente al TLC con Estados Unidos”. Bogotá.

Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural (2005) “La Agricultura Colombiana frente al Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos”. Bogotá.

OECD-FAO (2011) “Agricultural Outlook 2011-2020”.

Organización Mundial del Comercio (2003) “Declaraciones de Doha”. Ginebra.

Toro, J. et al. (2005) “El impacto del Tratado de Libre Comercio (TLC) con los Estados Unidos en la balanza de pagos hasta 2010”. Revista del Banco de la República. Vol. LXXVIII No. 937, Bogotá

Bogotá, Febrero de 2012