



OXFAM

OXFAM MEDIA BRIEFING

5/12/2013

Ref: 008/2013

Expectativas frustradas

El sector campesino, claro perdedor tras el primer año del TLC entre Colombia y Estados Unidos

Resumen

El Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Colombia y Estados Unidos, que entró en vigor hace más de un año, fue el resultado de negociaciones inequitativas, en detrimento del sector agrícola de Colombia en particular. Un estudio encargado por Oxfam analizó los datos disponibles de los primeros nueve meses del Acuerdo e identificó tendencias preocupantes, así como productos agrícolas de la economía campesina expuestos a un mayor riesgo. El estudio examinó un conjunto de indicadores y construyó un índice de riesgos y un sistema de alertas. El lactosuero, seguido por el arroz, el maíz blanco, la leche en polvo y la carne de cerdo, son los productos que enfrentan un mayor riesgo debido al aumento de las importaciones procedentes de los Estados Unidos y una caída de los precios de importación.

Los resultados del estudio contradicen las promesas anunciadas por el Gobierno colombiano en cuanto a los beneficios del Tratado. En estos primeros meses las importaciones desde Estados Unidos han crecido a un ritmo mucho mayor que las exportaciones a ese país, provocando un deterioro en la balanza comercial. Y el sector campesino colombiano se ve forzado a competir en desigualdad de condiciones con productos que disfrutaban de importantes subsidios en los Estados Unidos. Como resultado, se prevén importantes caídas en la producción nacional, y consecuentemente en los ingresos de las familias campesinas.

Acuerdo inequitativo¹

Con el envío de varios contenedores cargados de productos textiles y de flores, en mayo de 2012 se inauguraba oficialmente el Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Colombia y los Estados Unidos. Según sus defensores, una ventana al mercado importador más grande del mundo y una oportunidad para las empresas y la creación de empleo. Según sus detractores, una vuelta de tuerca más en la profunda crisis del campesinado colombiano.

El Acuerdo puso en marcha un escenario de libre comercio con la mayor potencia económica mundial, lo que implica un profundo grado de asimetría: el producto interior bruto de Estados Unidos es 42 veces mayor que el colombiano; su población, 7 veces más numerosa; su superficie de cultivo, 9 veces más extensa; su producción agropecuaria, 17 veces superior; y su capacidad exportadora 20 veces más potente. Además se trata de un país que concede importantes subsidios a la producción, lo que provoca claros efectos distorsionantes sobre el comercio y los precios internacionales.

Oxfam y muchos otros -organizaciones de productores de cereales, de arroz, comunidades indígenas e incluso empresarios en Colombia-, habían advertido que el sector agropecuario era un claro perdedor en el Tratado. Mientras que Estados Unidos logró mantener su política proteccionista a través de ayudas a la producción, barreras sanitarias y fitosanitarias, así como excluir de la desgravación el azúcar –una partida comercial clave para Colombia- este último sin embargo se vio obligado a dismantelar los principales mecanismos que protegían a sus sectores productivos.

El valor total de las concesiones hechas por Colombia –es decir, el valor del comercio sometido a desgravación inmediata y el valor de los contingentes libres de arancel- superó el valor ofrecido por Estados Unidos. Esta situación, difícilmente reversible, se ha traducido en un mayor acceso de Estados Unidos al mercado colombiano que de Colombia al mercado estadounidense.

Si bien el país ya había reducido progresivamente sus aranceles desde 1990, antes de la firma del TLC con Estados Unidos el sector agropecuario aún contaba con diversos instrumentos de protección como aranceles variables para productos importantes -cereales, oleaginosas, lácteos, carne de pollo y cerdo y azúcar- aranceles elevados para bienes sensibles –arroz, frijol y carne bovina-, cuotas de importación y apoyos directos a la producción, entre otros. Con la negociación del Tratado, Colombia accedió a desgravar la totalidad de sus aranceles –en diferentes plazos dependiendo del producto-, incluso en el caso de productos altamente sensibles como la carne de pollo o el arroz, así como a suprimir las principales medidas de protección como el Sistema Andino de Franjas de Precios y el Mecanismo Público de Administración de Contingentes que garantizaba la compra de las cosechas nacionales.

Por si fuera poco, se acordó también introducir una cláusula de preferencia no recíproca en el sector agropecuario, por la cual Colombia debe otorgar a Estados Unidos la misma preferencia arancelaria que negocie con cualquier otro socio comercial, en caso de que ésta sea superior a la concedida en el Tratado. Esto le resta mucha flexibilidad al país para negociar en el futuro acuerdos comerciales con otros posibles socios.

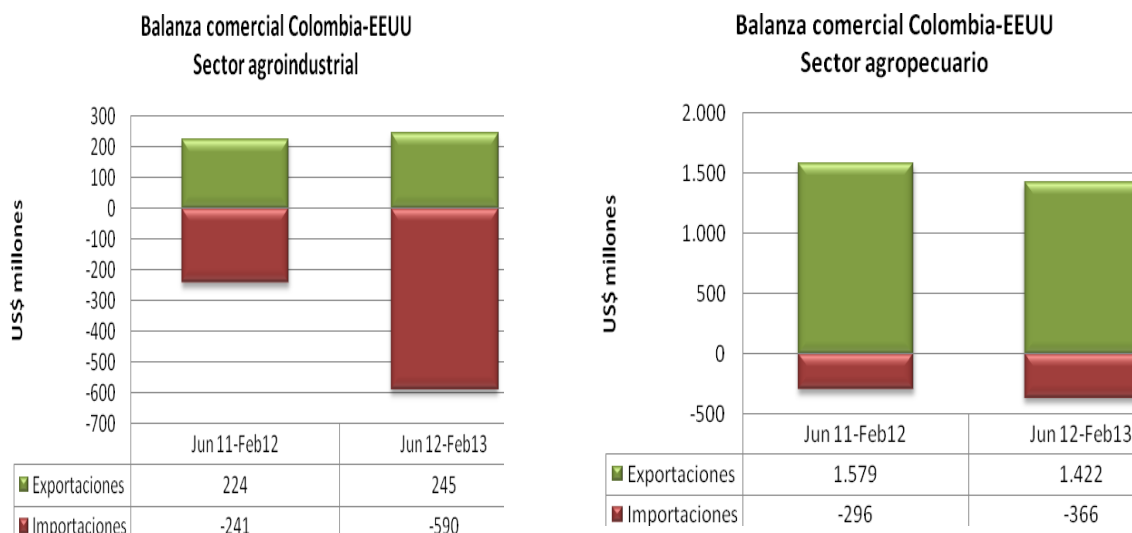
La balanza comercial se ha deteriorado

Al comparar los datos correspondientes al periodo comprendido entre junio de 2012 y febrero de 2013 con junio 2011-febrero 2012 se confirma lo que ya había anticipado el estudio realizado en 2009 con apoyo de Oxfam:ⁱⁱ el intercambio comercial entre Colombia y Estados Unidos se ha deteriorado con el Acuerdo. En efecto, en el intercambio total de bienes, las importaciones de productos procedentes de Estados Unidos se han incrementado, mientras que han disminuido las exportaciones desde Colombia a ese país. Esto ha provocado una caída en la balanza comercial de bienes de más de US\$ 3.000 millones -más de un 40 por ciento- al pasar de US\$ 7.556 millones a US\$ 4.486 millones.

El sector agroindustrial en particular ha sido muy afectado, y las expectativas anunciadas por el Gobierno se han visto frustradas. Mientras que las exportaciones agroindustriales desde Colombia a Estados Unidos apenas se incrementaron en US\$ 21 millones –menos de un 10 por ciento- las importaciones de productos estadounidenses crecieron US\$ 348 millones–multiplicándose por 2,5 - (ver Gráfico 1). Esto ha provocado un deterioro espectacular de la balanza comercial para este sector, la cual ha pasado de un saldo deficitario de US\$ 17 millones a uno de US\$ 344 millones.

En el sector agropecuario, que no incluye la agroindustria, el deterioro de la balanza comercial no es tan acusado aunque también empeoró, al pasar de un superávit de US\$ 1.283 millones a US\$ 1.057 millones -una caída de más del 17 por ciento-. En contra de lo que ha sostenido el Gobierno, esto no se puede atribuir exclusivamente a los problemas experimentados por las exportaciones tradicionales (café, banano y flores). De hecho, cuando se excluyen estos productos se observa que la balanza también empeoró, pues las exportaciones se mantuvieron prácticamente constantes mientras que las importaciones aumentaron un 24 por ciento.

Gráfico 1. Cambios en la balanza comercial entre Colombia y Estados Unidos.



Aunque los datos se limitan a los primeros nueve meses de vigencia del Acuerdo, y por tanto exigen cautela en su interpretación, los resultados son indicativos de una tendencia preocupante que se podría profundizar en el futuro.

Se han incorporado más nuevos importadores que exportadores

Pese a las expectativas de acceso al gran mercado estadounidense, tras los primeros meses de vigencia del TLC la incorporación de nuevos exportadores de productos

agropecuarios y agroindustriales desde Colombia a Estados Unidos ha sido considerablemente inferior a la de importadores de productos estadounidenses a Colombia. Y a diferencia de estos últimos, una buena parte de los nuevos exportadores lo fueron sólo de muestras.

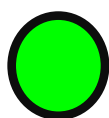
Por otro lado, la penetración de nuevos productos de origen estadounidense al mercado colombiano ha sido considerablemente superior a la de nuevos productos colombianos en el mercado estadounidense. Mientras que los primeros alcanzaron un valor FOBⁱⁱⁱ de US\$ 89 millones (el 9,3 por ciento del total de las importaciones desde los Estados Unidos) los segundos sólo llegaron a US\$ 6 millones (el 0,4 por ciento del valor total de las exportaciones).

Luz roja: la economía campesina en riesgo

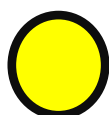
Hay evidencia de las tendencias adversas en el comercio de Colombia con Estados Unidos y los riesgos para la economía campesina. Con el propósito de monitorear el efecto del TLC sobre la economía campesina por encargo de Oxfam y Planeta Paz se ha desarrollado un sistema de indicadores que se aplican individualmente a cada uno de los productos, a nivel de sub-partida arancelaria. Este sistema funciona como un semáforo, cuya luz roja se enciende cuando existe una situación de riesgo o amenaza grave (ver figura 1).

Este sistema de alertas representa un instrumento muy útil para la toma de decisiones. Mediante el conjunto de indicadores, las instituciones competentes podrían disponer de información individualizada, pormenorizada y a tiempo que les permita adoptar oportunamente medidas de control sobre las importaciones, así como establecer mecanismos de compensación para los productores que puedan resultar perjudicados. Por otro lado, facilitaría la aplicación de sanciones a los responsables en el país y la presentación de reclamaciones ante el Gobierno de los Estados Unidos en caso de incumplimiento de alguna de las cláusulas del Tratado.

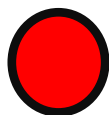
Figura 1. Señales empleadas en el sistema de alertas para los productos de la economía campesina



De momento no se presenta una amenaza para los productores de economía campesina, aunque hay que continuar haciendo vigilancia.



Existe un riesgo para los productores de economía campesina, o bien se pueden llegar a violar cláusulas del Tratado diseñadas para evitar graves perjuicios a los productores agrícolas, tales como los niveles de contingentes o los calendarios de desgravación, de manera que si no se toman las medidas adecuadas de control o de mitigación los productores podrían verse perjudicados en el futuro.



Se están violando cláusulas del acuerdo, o bien se ha generado un serio riesgo de amenaza a los productores de economía campesina, lo cual amerita, de una parte, sancionar a los responsables en el país o presentar una reclamación oficial ante el gobierno de los Estados Unidos, así como adoptar medidas de política interna que ayuden a compensar los perjuicios causados.

El sistema está compuesto por seis indicadores:

El primero mide el **comportamiento de las importaciones** totales de cada producto y la participación de Estados Unidos en éstas. La señal roja de alerta se enciende cuando se incrementan ambas, o bien cuando las importaciones se mantienen constantes pero aumenta la participación de Estados Unidos.

El segundo indicador mide el comportamiento de las **importaciones de productos agroindustriales** que usan como insumo productos de economía campesina y la participación de los Estados Unidos en el mercado importador del país

El tercer indicador compara los **precios CIF^{IV} de importación** de productos originarios de Estados Unidos con los de otras fuentes de importación. La señal roja se da cuando los precios de los productos procedentes de los Estados Unidos son inferiores a los de sus principales competidores o al promedio de todas las fuentes de importación. O bien cuando Estados Unidos es el único proveedor del mercado importador de Colombia.

El cuarto indicador se refiere al **cumplimiento de los cronogramas de desgravación**. La alerta roja se produce cuando los aranceles aplicados a las importaciones resultan inferiores a los compromisos pactados en los cronogramas de desgravación del Acuerdo.

El quinto indicador verifica el **cumplimiento de contingentes**, y se enciende la luz roja si el volumen de importación de los productos libres de arancel supera el nivel del contingente acordado.

El sexto indicador comprueba la **imposición oportuna de salvaguardias** para los productos acordados (cuartos traseros de pollo, arroz y frijol). La alerta roja se produce cuando el volumen de importaciones alcanza el volumen establecido en el Acuerdo para imponer una medida de salvaguardia.

Además de estos seis indicadores, se han incorporado indicadores adicionales de carácter general, orientados a indagar en qué forma opera el acceso a los mercados de ambos países y evaluar posibles restricciones sanitarias y fitosanitarias impuestas por los Estados Unidos, más allá de las vigentes tras la negociación del Tratado. De esta información se pueden deducir las posibilidades reales de acceso de nuevos productos agropecuarios colombianos al mercado estadounidense.

Sin embargo, a pesar de su utilidad y de los múltiples llamamientos por parte de la sociedad civil colombiana exigiendo un buen seguimiento a los impactos del TLC, el Gobierno no ha adoptado este instrumento ni ningún otro que permita medir y anticiparse a sus efectos. Prueba de ello es la falta de información estadística pormenorizada y actualizada, así como la ausencia de información acerca del cumplimiento de la normativa sanitaria y fitosanitaria por parte de las entidades responsables.

Lácteos, arroz, maíz blanco y carne de cerdo, los más perjudicados

A partir de los seis indicadores anteriores se ha calculado un índice de riesgo para cada uno de los productos de la economía campesina, que permite ordenarlos en un ranking. Los cinco productos de la economía campesina ubicados en la parte superior del ranking, y por tanto con un alto riesgo de resultar perjudicados por el TLC son, en orden decreciente: lactosueros^V, arroz, maíz blanco, leche en polvo y carne de cerdo. En un nivel de riesgo medio se encuentran: trigo, carne de pollo, zanahoria y arveja. Y los que presentan un riesgo bajo son: sorgo, maíz amarillo, cebolla, frijol y tomate (ver ranking en la tabla 1).

Tras una polémica negociación en el **sector lácteo**, Colombia finalmente accedió a incluir los lactosueros y a conceder contingentes de importación a varios de estos productos en la lista de desgravación inmediata. Al ingresar con precios más favorables que los de sus competidores, e inferiores también a los del período anterior, Estados Unidos ha incrementado significativamente su presencia en el mercado importador de productos lácteos, especialmente leche en polvo, pasando de menos de un 1 por ciento de participación en el total de importaciones a más de un 27 por ciento. En particular, las importaciones de lactosueros crecieron un 79 por ciento, y Estados Unidos ingresó agresivamente al mercado colombiano, adquiriendo un 18 por ciento de participación.

En cuanto al **arroz** –el segundo producto con mayor riesgo y uno de los más importantes para la economía campesina y la dieta básica de los colombianos - el valor CIF de las importaciones totales se multiplicó casi por ocho en los primeros nueve meses de vigencia del Acuerdo, particularmente en el caso del arroz con cáscara y arroz de grano largo. En ambos productos Estados Unidos ha penetrado de forma muy agresiva en el mercado colombiano, adquiriendo una participación cercana al 80 por ciento. En 2012, de hecho, se superó el contingente negociado, aunque no lo suficiente como para activar las cláusula de salvaguardia -es decir, una parte del arroz entró sin arancel y otra con arancel. El precio CIF de importación incluyendo arancel correspondiente al arroz de grano largo se desplomó cerca de un 85 por ciento respecto al período anterior.

En el caso del **maíz blanco**, las importaciones totales se han incrementado en más de un 60 por ciento y –a diferencia de lo que sucedido con el maíz amarillo- la participación de Estados Unidos ha aumentado hasta desplazar a sus principales competidores (Brasil y Argentina), convirtiéndose en el único proveedor externo. El alto volumen importado hace que este producto sea uno de los que registra el mayor uso del contingente asignado en el marco del Acuerdo.

En cuanto a la **carne de cerdo**, el valor CIF de las importaciones desde Estados Unidos creció un 37 por ciento en los meses de vigencia del TLC. Su participación en las importaciones totales ha aumentado de forma importante, desplazando del mercado a otros países con los que Colombia también ha suscrito acuerdos, como Chile y Canadá. El drástico aumento del valor de las importaciones totales en algunas de las sub-partidas de carnes porcinas congeladas (de hasta un 66 por ciento) pone en situación de riesgo a los productores nacionales. Otra señal de alerta se debe a que en las sub-partidas de carne de cerdo se ha incumplido el calendario de desgravación acordado ya que a las importaciones procedentes de Estados Unidos se les aplicó en promedio un arancel inferior al que correspondía.

Tabla 1. Cambios en el valor CIF de las importaciones desde Estados Unidos para los principales productos de la economía campesina (junio 2012-febrero 2013 respecto a junio 2011-febrero 2012)

Posición en el ranking	Producto	Cambios en las importaciones desde EEUU (US\$)
1	Lactosuero	 1.121.190
2	Arroz	 64.593.477
3	Maíz blanco	 8.657.325
4	Leche en Polvo	 12.030.475
5	Carne de cerdo	 9.951.334
6	Trigo	 13.076.721
7	Carne de Pollo	 10.550.776
8	Zanahoria	 16.148
9	Arveja	 2.257.016
10	Tomate	No hubo
11	Fríjol	 1.669.824
12	Cebolla	 87.347
13	Maíz Amarillo	 50.368.352
14	Sorgo	 2.386

Más atención a las barreras sanitarias y fitosanitarias

Las restricciones de tipo sanitario a menudo se utilizan como barreras al intercambio comercial, al emitir normas que dificultan el ingreso al mercado nacional de determinados productos. En este sentido, con posterioridad a la entrada en vigencia del Tratado Estados Unidos demostró una posición más firme que Colombia al mantener prácticamente sin cambios la lista de solicitudes de admisión de productos, mientras que Colombia la varió significativamente al descartar productos como el tomate, la espinaca o la carne bovina e incluir otros en su lugar, como el mango, el pepino o el lulo.

La institución responsable en Colombia –el Instituto Colombiano Agropecuario- no respondió acerca de la posible adopción de nuevas normas sanitarias y fitosanitarias por parte de los Estados Unidos posteriormente a la firma del Acuerdo. Ni tampoco sobre si Estados Unidos ha cumplido adecuadamente con las normas establecidas para el ingreso de sus productos en Colombia o si por el contrario ha sido necesario impedir el ingreso de algunos de ellos por incumplimiento.

Todo ello no deja de ser preocupante, tanto para los consumidores de productos importados como para los productores colombianos que podrían ingresar al mercado estadounidense. Especialmente cuando esta institución considera que no es de su competencia conocer las normas de carácter sanitario y fitosanitario que son expedidas por sus socios comerciales.

Se esperan caídas en los precios y en la producción

Con el propósito de estimar las consecuencias previsibles del TLC sobre la economía campesina colombiana, en 2009 Oxfam llevó a cabo un estudio pionero en Colombia.^{vi} El ejercicio consistió en estimar los impactos que podría tener el Acuerdo sobre los precios internos y, consecuentemente, cómo cambiarían las superficies sembradas y la producción, especialmente para aquellos productos que sostienen las economías campesinas. En segundo lugar, se realizó una caracterización de la economía campesina con base en la Encuesta de Hogares y la Encuesta Nacional Agropecuaria con el fin de definir su participación en la actividad agropecuaria nacional y los productos en que se basa. Y por último, a partir del efecto sobre cada uno de los rubros en particular se estimó el impacto esperado sobre los ingresos de las familias campesinas.

De acuerdo con el estudio, el aumento de las importaciones de productos estadounidenses que compiten con productos de la economía campesina va a tener un impacto directo sobre los precios internos, con desplomes en todos los productos que oscilan entre un 15 y un 55 por ciento. En consecuencia, se esperarían caídas en la superficie cosechada de entre un 19 y un 77 por ciento, y la producción se reduciría entre un 18 y un 54 por ciento.

Los resultados para la economía de los hogares campesinos fueron contundentes: los más vulnerables, que representan el 28 por ciento del total, sufrirían una caída en sus ingresos netos procedentes de la agricultura entre el 48 y el 70 por ciento.

La liberalización del comercio con Estados Unidos no beneficia al agro colombiano

Los acuerdos comerciales entre iguales pueden beneficiar a ambas partes, al crear oportunidades de acceso a nuevos mercados. Sin embargo, cuando la negociación se da entre partes muy desiguales los países ricos suelen imponer sus condiciones, obteniendo importantes ventajas para sus sectores y para las empresas transnacionales, en detrimento de sectores económicos de los países en desarrollo.

La principal motivación de Colombia -así como de otros países latinoamericanos como Perú- para firmar tratados comerciales con Estados Unidos fue la expectativa de consolidar las preferencias comerciales de las que disfrutaban los países Andinos desde 1991 como parte de las políticas de erradicación de cultivos ilícitos. Pero a cambio han aceptado importantes concesiones que pueden afectar la sostenibilidad de sus políticas de desarrollo y además debilitan los procesos de integración regional en curso con los países vecinos.

Tras analizar los datos disponibles correspondientes a los primeros nueve meses desde la entrada en vigor del TLC entre Colombia y los Estados Unidos, se confirma que el sector agropecuario colombiano ha salido perdiendo con el Acuerdo. Ya el saliente ministro de Agricultura y Desarrollo Rural, Juan Camilo Restrepo, cuestionó la forma en que se había negociado al afirmar que el sector agropecuario “no debe ser ni debió haber sido, si lo fue en algún momento, un comodín que se juega en las últimas de cambio en las negociaciones comerciales”.^{vii}

Como resultado de esta negociación desigual, la penetración de Estados Unidos en el mercado colombiano se ha producido de forma mucho más agresiva que la de Colombia en el mercado estadounidense, pues el valor FOB de las ventas de productos nuevos de Estados Unidos a Colombia superó considerablemente al valor FOB de las ventas de este último país a Estados Unidos. Esto se ha visto reflejado en un deterioro de la balanza comercial, tanto a nivel general como en los sectores agroindustrial y agropecuario.

Con la firma del Acuerdo, Colombia renunció a utilizar los aranceles de importación para proteger sus sectores productivos de la avalancha de importaciones a bajo precio. En este escenario, los productores y productoras campesinos se ven forzados a competir en condiciones de desventaja con productos importados desde Estados Unidos que reciben importantes ayudas y subsidios en origen. Sólo en 2012 los agricultores estadounidenses recibieron cerca de US\$ 6.800 millones exclusivamente en forma de subsidios, una cifra seis veces superior a toda la inversión pública destinada a la agricultura ese mismo año en Colombia.^{viii}

Las consecuencias no se han hecho esperar. El deterioro de la balanza comercial agrícola y agroindustrial entre Colombia y Estados Unidos está amenazando seriamente la producción a pequeña escala, especialmente la asociada con lácteos, arroz, maíz blanco y carne de cerdo, debido al importante aumento de las importaciones procedentes de Estados Unidos y la caída en los precios de importación. Y hay señales de alerta en cuanto al cumplimiento de las disposiciones del Acuerdo, pues en el caso de la carne de cerdo no se ha respetado el calendario de desgravación, al aplicar aranceles inferiores a los acordados para las importaciones procedentes de Estados Unidos.

Lo anterior confirma los pronósticos que advertían sobre los perjuicios para el agro colombiano como resultado del TLC con Estados Unidos y echa por tierra las expectativas de acceder al mayor mercado importador del mundo. Ahora corresponde al Gobierno colombiano adoptar un sistema de seguimiento que permita actuar de forma oportuna para paliar los efectos negativos del Tratado sobre la economía campesina. También es necesario adoptar medidas para desarrollar la capacidad productiva y la competitividad del sector agrícola, en particular de los pequeños productores, y revertir las tendencias preocupantes que socavan aún más su viabilidad.

ⁱ Los datos y buena parte de la información estadística y del análisis que se utiliza en este documento provienen de cuatro estudios contratados por Oxfam y Planeta Paz en los últimos ocho años: Garay, Luis Jorge; Barberi, Fernando y Cardona Iván, 2006, *La negociación agropecuaria en el TLC – alcances y consecuencias*, Planeta Paz; Garay, Luis Jorge; Barberi, Fernando y Cardona Iván, 2009, *Impactos del TLC con Estados Unidos sobre la economía campesina en Colombia*; Barberi Gómez, Fernando, 2012, *Estrategia de seguimiento de los efectos del TLC Colombia-Estados Unidos en la economía campesina*, y Barberi Gómez, Fernando, 2013, *La agricultura, los pequeños productores agropecuarios y el primer año de vigencia del Acuerdo de libre Comercio suscrito con Estados Unidos*.

ⁱⁱ Garay *et al.* (2009) “impactos del TLC con Estados Unidos sobre la economía campesina en Colombia”, Bogotá.

ⁱⁱⁱ El valor FOB (de las siglas Free On Board, Franco a bordo) es un término de comercio internacional que indica que se traspasan los riesgos de pérdida o deterioro de la mercancía al comprador.

^{iv} El precio CIF (de las siglas en inglés Cost Insurance and Freight o costo, seguro y flete) es un término de comercio internacional que indica que el vendedor se hace cargo de todos los costos, incluidos el transporte principal y el seguro, hasta que la mercancía llegue al puerto de destino.

^v El lactosuero es un líquido obtenido como principal subproducto en el proceso de elaboración del queso. Por su alto contenido en proteína se utiliza mucho en la industria agroalimentaria para la elaboración de alimentos preparados como pan, salchichas, embutidos, hamburguesas y repostería; en alimentación animal y también en la industria farmacéutica y cosmética. Bajo esta partida se incluyen los lactosueros aunque estén modificados, incluso concentrado o con adición de azúcar u otro edulcorante, parcial o totalmente desmineralizado, que no se encuentren expresados ni comprendidos en otra partida.

^{vi} Garay *et al.* (2009) “impactos del TLC con Estados Unidos sobre la economía campesina en Colombia”, Bogotá. Disponible en <http://alimentabogota.gov.co:8081/documents/10157/49192/Impactos+TLC.pdf>

^{vii} El Espectador. “Sector agropecuario no debe ser comodín de los TLC”. 26 de Agosto de 2010 <http://www.el-espectador.com/economia/articulo-221067-sector-agropecuario-no-debe-ser-comodin-de-los-tlc>

^{viii} El dato de subsidios en los Estados Unidos ha sido extraído de *Environmental Working Group Farm Subsidy Database* (<http://farm.ewg.org/region.php?fips=00000>, consultada el 21 de noviembre de 2013) y el gasto público en Colombia (US\$ 1.161 millones) del Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, Memorias al Congreso de la República 2012-2013.

Oxfam www.oxfam.org

Oxfam is an international confederation of seventeen organizations working together in 92 countries: Oxfam America (www.oxfamamerica.org), Oxfam Australia (www.oxfam.org.au), Oxfam-in-Belgium (www.oxfamsol.be), Oxfam Canada (www.oxfam.ca), Oxfam France (www.oxfamfrance.org), Oxfam German (www.oxfam.de), Oxfam GB (www.oxfam.org.uk), Oxfam Hong Kong (www.oxfam.org.hk), Oxfam India (www.oxfamindia.org), Intermon Oxfam (www.intermonoxfam.org), Oxfam Ireland (www.oxfamireland.org), Oxfam Italy (www.oxfamitalia.org), Oxfam Japan (www.oxfam.jp), Oxfam Mexico (www.oxfam-mexico.org) Oxfam New Zealand (www.oxfam.org.nz) Oxfam Novib (www.oxfamnovib.nl), Oxfam Quebec (www.oxfam.qc.ca)