

Las barreras no arancelarias y las negociaciones del TLC

Esta semana se está negociando en Lima un tema de vital importancia para el agro colombiano: el desmonte de las medidas sanitarias y fitosanitarias. De esta negociación depende entonces la probabilidad de que productos como las frutas y hortalizas, con gran potencial exportador, lleguen a tener un acceso real al mercado estadounidense. Más allá del tema de los aranceles, el acceso real a este mercado depende en gran parte de la eliminación de las barreras no arancelarias que restringen el ingreso de nuestros productos.

El Departamento Nacional de Planeación (DNP), en un estudio reciente¹, realizó una revisión general del tema de las barreras no arancelarias. Este estudio arroja cifras concretas que sirven para argumentar por qué una buena negociación de este tema es tan importante para Colombia. Según el DNP, el 30% de los bienes que Colombia exporta a Estados Unidos están sujetos a algún tipo de barrera no arancelaria, lo cual es un porcentaje apreciable. Un 9% de los bienes exportados está sujeto a barreras técnicas (sanitarias y fitosanitarias) y un 7% entra a ese país con alguna medida de control vía cuotas. A nivel de productos, cabe mencionar que Estados Unidos presenta barreras no arancelarias particularmente altas en productos como el azúcar, el tabaco y los lácteos.

En la práctica se intuye que en muchos casos los efectos restrictivos de las barreras no arancelarias son mucho mayores que los de las arancelarias. Sin embargo, cuantificar el efecto real de estas medidas es una tarea compleja por varias razones.

En primer lugar, las barreras no arancelarias son de diversa índole, van desde medidas de control de volumen hasta normas técnicas. Cabe mencionar que, en 2001, el 69% de las barreras no arancelarias totales registradas para Colombia correspondió a barreras de tipo técnico, el 28% a medidas de control a cantidades y el 3% a medidas de control de precios.

En segundo lugar, ninguna de las metodologías utilizadas hasta el momento para cuantificar el efecto se considera lo suficientemente precisa. La mayoría de trabajos sobre los efectos de este tipo de barreras, entre ellos el del DNP, se han realizado con modelos de equilibrio general computable. Según el estudio del DNP, los sectores en los que el efecto de la eliminación de las barreras no arancelarias es más significativo, en términos del crecimiento de las exportaciones, son confecciones (14%), textiles (2.7%) y azúcar (7.6%) (ver cuadro adjunto). Sin embargo, este tipo de modelos tiene el inconveniente de tener que convertir estas barreras al comercio en su equivalente arancelario, lo cual hace que en principio estén sobrestimados.

A estas complejidades estará enfrentado el equipo negociador de Colombia. Cualquiera que sea el resultado requerirá de una mayor capacidad técnica especialmente en materia sanitaria y fitosanitaria por parte de los organismos de control del Estado, en particular del ICA.

Crecimiento esperado en las exportaciones tras una liberalización de: (Var. %)

Sector	Barreras arancelarias	Barreras no arancelarias
Agropecuario		
Azúcar	7.20	7.67
Lácteos	5.93	0.95
Vegetales	-0.85	3.98
Bebidas y productos de tabaco	2.58	0.92
No agropecuario		
Confecciones	18.82	14.64
Textiles	4.17	2.79
Marroquinería	6.24	2.17

Fuente: DNP.

¹ Tratado de Libre Comercio y Barreras No Arancelarias: un Análisis Crítico. Archivos de Economía. Abril 2005.