

LAS BARRERAS NO ARANCELARIAS, COMO DIFICULTAD A SUPERAR PARA EXPORTAR A CANADÁ POR PRODUCTORES COLOMBIANOS *

Non-tariff barriers, as a difficulty to exceed to export Canada by colombian productures

Barreiras não-tarifárias para superar as dificuldades para exportar para Canadá para productures colombianos.

Adriana Rocío Lozano**
Universidad Militar Nueva Granada

Resumen

Debido al auge en la liberalización de los mercados mundiales, Colombia, ha estado ampliando sus opciones en la política económica para que se firmen cada vez más tratados de libre comercio, de esta manera extendiéndose una plataforma, en la cual los exportadores puedan proyectar sus negocios en un mercado de mayor extensión. Resultado: toda ganancia, genera un riesgo, y en este caso las políticas proteccionistas de Canadá dejan en desventaja

a Colombia, por lo que no permite obtener las facilidades completas para manejar con total libertad el comercio, de esta manera se ven involucradas las barreras no arancelarias. Con base a lo anterior este artículo pretende mostrar los tipos de obstáculos que tienen que afrontar los productores colombianos que exportan a Canadá según vigencia del TLC de 2015, además de lo anterior, a largo plazo se logre aumentar las exportaciones y se obtenga una balanza comercial positiva. Para tal fin este artículo, se divide en dos momentos: en el primero se desarrolla el marco teórico de las barreras no arancelarias, y algunos requisitos exigidos para exportar a Canadá. En el segundo, se realiza un análisis acerca de los obstáculos al comercio que poseen los colombianos y además, se postulan sugerencias que contribuyen a evitar ciertos inconvenientes

Fecha de recepción del artículo: 17 de marzo de 2016
Fecha de aceptación del artículo: 12 de Diciembre de 2016
DOI: <http://dx.doi.org/10.22335/rlct.v8i2.311>

*Artículo resultado avance investigación "las barreras no arancelarias, como dificultad a superar para exportar a Canadá por productures colombianos"

**Estudiante relaciones Internacionales y estudios Políticos. Filiación: Universidad Militar Nueva Granada. u0901549@unimilitar.edu.co, [http:// orcid.org/0000-0002-1850-4990](http://orcid.org/0000-0002-1850-4990)

Palabras clave: TLC, Barreras no arancelarias, exportación, importación

Abstract

Due to the boom in the liberalization of world markets, Colombia has been expanding its economic policy options so that more and more free trade agreements are signed, thus expanding a platform in which exporters can project their businesses in a larger market. But any gain, it generates a risk, and in this case the protectionist policies of Canada leave us at a disadvantage, so it does not allow us to obtain the complete facilities to handle with total freedom the commerce, this way they are involved the nontariff barriers. Based on the above, this article aims to show the types of obstacles faced by Colombian producers that export to Canada so that they take it into account and take full advantage of the entry into force of the 2015 FTA, in addition to the above, in the long term, it is possible to increase exports and obtain a positive trade balance. For this purpose this article is divided into two stages: the first one develops the theoretical framework of non-tariff barriers, and some requirements for export to Canada. In the second, an analysis is made of the obstacles to trade possessed by Colombians and, in addition, suggestions are put forward that help to avoid certain drawbacks.

Keywords: FTA, Non-Tariff Barriers, Export, Import

Resumo

Devido ao boom na liberalização dos mercados mundiais, Colômbia, vem expandindo suas opções de política econômica para cada vez mais livre acordos comerciais, assim que seja assinado estendendo uma plataforma na qual os exportadores podem projetar seus negócios um mercado mais amplo. Mas qualquer ganho, gera um risco, e neste caso as políticas protecionistas do Canadá nos deixam em desvantagem, por isso não nos permite obter as instalações completas para lidar livremente o comércio, barreiras não-tarifárias de modo estão envolvidos. Com base no exposto, este artigo mostra os tipos de obstáculos que enfrentam os produtores colombianos exportar para o Canadá para que, levar isso em conta e aproveitar ao máximo a entrada em vigor

do TLC, até 2015, para além do referido, a longo prazo é alcançada aumento exportações e é obtido um saldo positivo. Para este fim, este artigo está dividido em duas fases: na primeira o quadro teórico de barreiras não-tarifárias é desenvolvido, e alguns requisitos para exportação para o Canadá. No segundo, uma análise das barreiras ao comércio que tenham colombianos e também sugestões que ajudam a evitar certos inconvenientes postular é realizada.

Palavras-chave: TLC, as barreiras não tarifárias, exportação, importação

Introducción

Los tratados de libre comercio son empleados para abrir nuevos mercados, desarrollar una oferta exportable competitiva y alcanzar de alguna manera ventajas e igualdad de condiciones con otros países, pero, a pesar de esto, los últimos datos estadísticos de exportaciones e importaciones entre Colombia y Canadá, no ha llevado a apoyar este supuesto ya que la balanza comercial presenta un déficit, aunque se haya entrado en vigor el acuerdo de promoción comercial el 15 de agosto de 2011.

De este modo se lleva a cabo una investigación no experimental desde una elaboración de discurso sistemática expositiva (Vallet, 2012) en la que se pudo observar la tendencia que han desarrollado los obstáculos no arancelarias al momento de importar tanto desde Canadá, como desde Colombia, que finalmente son en gran medida las promotoras de que no se avance en materia de exportaciones, a causa de que no hay una educación pertinente para los productores, ni una infraestructura sólida para que se tomen las medidas necesarias donde su producto final pase los estándares que impone Canadá. El artículo busca informar acerca de las barreras no arancelarias más generadoras de inconvenientes, además presenta sugerencias a seguir si se pretende una exportación exitosa. En conclusión, las barreras no arancelarias son de mucho más cuidado que las arancelarias para que se lleve a cabo algún negocio. Así mismo, Colombia requiere incentivar a los pequeños y medianos productores debido a que no se tienen herramientas

tecnológicas, ni recursos económicos para competir en el comercio exterior.

Desde una investigación cualitativa, a partir de datos y conceptos se realizó una crítica para poder comprender que la liberación del mercado no siempre es óptima de la misma manera para todos los países, ya que se debe tener en cuenta ciertas condiciones económicas. Este señalamiento es debido a que se ha presenciado un déficit comercial durante los últimos años se evidencia que el país no se encuentra en el mejor estado, en este sentido, no se debería intentar lograr tampoco un superávit, si no mantener un equilibrio constante entre las importaciones y las exportaciones. Se determina que Colombia no está preparada para implementar más políticas asociadas a TLC y deben aumentarse las estrategias de las instituciones encargadas, para generar altos estándares de sanidad.

Análisis

Características de Canadá

República de Canadá, se encuentra situada en Norteamérica, limita al Norte con el Océano Ártico, al Este con el Océano Atlántico, al Sur con Estados Unidos y al Oeste con Alaska y el Océano Pacífico y la superficie total de su territorio es de 9.984.670 km². (Procolombia, 2016).

La infraestructura canadiense se caracteriza por la interconexión con el territorio estadounidense como puente para el ingreso de mercancías, es así como se tiene amplias posibilidades, a través de conexiones terrestres, férreas, fluviales y aéreas desde los principales puertos, estaciones y aeropuertos, más una infraestructura de transporte con 1.042.300 km. de carreteras y 48.068 km. de redes ferroviarias, que permiten el acceso de productos a su territorio, con dificultades mínimas. Por otro lado la red viaria más larga es la Autopista Transcanadiense, con 8.000 km. que cruza el país de norte a sur, así mismo la infraestructura aeroportuaria de Canadá se compone por 522 aeropuertos, de los cuales se opera desde Colombia principalmente a: Pearson International (Toronto), Aeropuerto Vancouver (Columbia

Británica), y Aeropuerto de Montreal (Quebec), en su mayoría con conexiones en Estados Unidos.

Es importante también conocer que el principal socio comercial de Canadá es Estados Unidos, con quien desarrolla cerca del 75% de su comercio exterior. Seguido de Estados Unidos se encuentran Japón, el Reino Unido, Alemania, Taiwán y Francia. Y no hay que dejar de lado que Canadá ocupa el primer lugar de los países del G7 en cuanto a la oferta de rutas; además el sistema ferroviario canadiense es el tercero más grande entre los países de la OCDE. (Procolombia, 2016)

Características de Colombia

Colombia está ubicada en América del Sur, bordeando el Mar Caribe, entre Panamá y Venezuela, y bordeando el Océano Pacífico Norte, entre Ecuador y Panamá. (Legiscomex, 2014)

La infraestructura vial de Colombia la conforman 203.392 km de carreteras que incluyen 27.577 km a cargo de la nación. De este total, 10.989 km de red primaria han sido calificados, encontrándose que 8.346 km están pavimentados y 2.643 km, sin pavimentar. (Legiscomex, 2014)

Según la Aeronáutica Civil de Colombia, el país cuenta con nueve aeropuertos que manejan carga internacional. Los más importantes son, en su orden, El Dorado ubicado en Bogotá, José María Córdova, en Rionegro; Alfonso Bonilla Aragón, en Palmira; Ernesto Cortissoz, en Soledad; Rafael Núñez, en Cartagena; Matecaña, en Pereira; Palonegro, en Lebrija; Camilo Daza, en Cúcuta, y Gustavo Rojas Pinilla, en la isla de San Andrés. (Legiscomex, 2014)

Además, posee ocho puertos principales, seis de ellos se ubican en la costa Atlántica y dos, en la Pacífica. Así mismo también encontramos que dentro de uno de sus socios comerciales principales se encuentra Estados Unidos, entre otros se encuentran, Venezuela, México Países bajos y Chile. (Legiscomex, 2014)

Tlc Canadá-Colombia. El primer TLC que entró en vigencia en Colombia fue con México y Venezuela durante el año de 1985, desde ahí al día de hoy

han pasado 21 años en los que el país tiene experiencia con este tipo de acuerdos, a pesar que no se encuentra en su mejor etapa económica.

El Acuerdo de Promoción Comercial entre la República de Colombia y Canadá, sus cartas adjuntas y sus entendimientos fueron suscritos en Lima, Perú, el 21 de noviembre de 2008, y "el canje de notas que corrige el acuerdo de libre comercio entre Colombia y Canadá" el 18 y 20 de febrero de 2010. Finalmente el acuerdo fue aprobado mediante la Ley 1363 del 9 de diciembre de 2009 por el Congreso colombiano. Así mismo, el proceso de incorporación a la legislación interna colombiana se complementó el 24 de julio de 2010, cuando la Corte Constitucional mediante sentencia C-608/10 encontró acorde al ordenamiento constitucional del país a este Acuerdo, así como la Ley 1363 de 2009, aprobatoria del mismo. De igual manera el acuerdo fue aprobado en consenso por el parlamento canadiense el 21 de junio de 2010, y posteriormente firmado por la gobernadora general de este país. El acuerdo entró en vigor el 15 de agosto de 2011. (MinComercio Industria y Turismo, 2011)

El 21 de noviembre de 2008 se suscribió el Tratado de Libre Comercio entre Colombia y Canadá, el cual consolida una iniciativa de mayor integración comercial alcanzada tras cinco rondas de negociación que se llevaron a cabo desde julio de 2007. En la misma ceremonia se dio lugar a la firma del Acuerdo de Cooperación Laboral y del Acuerdo de Cooperación Ambiental. (MinComercio Industria y Turismo, 2011)

Como principales alcances del acuerdo, Colombia logro el acceso preferencial arancelario para el 90% de los productos del sector agrícola, para el 99% de los bienes industriales se eliminarán las barreras arancelarias, permitiendo el libre ingreso al mercado canadiense. Se acordaron plazos de desgravación otorgados por Colombia que no sobrepasen los 10 años con el fin que el aparato productivo colombiano se adecúe a las nuevas condiciones de competencia. Con el TLC se acordó el incremento de inversión extranjera directa en los sectores de hidrocarburos, minería,

telecomunicaciones y energía. (Mincomercio, como se citó en Castro, Giraldo, & Ramírez, 2011)

Dentro de las principales importaciones de Colombia encontramos metales, minas y energía, café, y agricultura, en la cual Colombia se clasifica como la quinta mayor fuente de importaciones de Canadá en América Latina. (Proexport Colombia, 2013)

Barreras no arancelarias

Es importante saber que la ronda que dio un primer paso hacia la regulación de barreras del tipo no arancelario entre 1963 y 1967 se llevó a cabo en Génova durante la Ronda de Kennedy, el que se incluyeron provisiones para controlar el uso de medidas antidumping y de valoración en aduanas, aunque su alcance se haya visto limitado en la segunda ronda donde siguieron teniendo un gran auge las barreras no arancelarias. Fue en la Ronda de Tokio (1973-1979) en la cual se acordaron adoptar, esta vez con el beneplácito de EEUU, los Códigos de Tokio, que cubrían temas sobre medidas antidumping, valoración en aduanas, barreras técnicas, salvaguardias, subsidios y compras del gobierno. Así mismo la Ronda de Uruguay (1986-1994), esta, es de todas, la que más alcance ha tenido en cuanto a la creación de provisiones sobre BNAs y regulación en el nuevo sistema de comercio mundial. En primer lugar, la Ronda dio inicio formal a la Organización Mundial de Comercio (OMC), que es el único organismo multilateral que regula las relaciones comerciales entre los países miembros, Además la OMC actúa como un cuerpo de solución de disputas y como mecanismo de revisión de políticas comerciales. Adicionalmente se acordaron provisiones en temas como agricultura, acceso a mercados, subsidios a la producción y exportación, textiles. (Vaughan, 2005)

Por otra parte teniendo en cuenta los acuerdos de la Organización Mundial del Comercio, el uso de las medidas no arancelarias está permitido bajo algunas circunstancias, como por ejemplo, el Acuerdo sobre Barreras Técnicas al Comercio o el Acuerdo sobre Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, ambos negociados durante la Ronda de Uruguay, estos acuerdos permitieron a los gobiernos

perseguir objetivos legítimos por medio de las políticas comerciales adoptadas, confirmando claramente la responsabilidad que tienen de asegurar que los productos de toda clase cumplan determinadas normas nacionales, inclusive si estas provocan un decremento en el flujo comercial. Pero sólo en cuanto esas medidas se ajusten a la norma de "necesidad" y no se apliquen en forma que "constituya un medio de discriminación arbitrario o injustificable entre los países en que prevalezcan las mismas condiciones, o una restricción encubierta al comercio internacional" aunque es muy difícil, a veces imposible, distinguir entre una MNA legítima y otra proteccionista, especialmente cuando la misma medida puede ser utilizada para diferentes objetivos. (Centro de Comercio Internacional, 2012)

Las medidas no arancelarias, como su nombre lo indica son medidas de política comercial diferentes a las medidas comunes llamados aranceles que tienen el potencial de afectar el intercambio internacional de bienes. Así mismo una Barrera No Arancelaria se entiende como toda medida no arancelaria, que tiene un impacto proteccionista, y por ello evita el ingreso o restringe el ingreso de un producto o la prestación de un servicio a un determinado mercado. (Universidad ICESI, 2006)

De este modo, el efecto de las medidas no arancelarias puede ser el principal objetivo de la política (por ejemplo cuotas o prohibiciones), o quizás solo el subproducto de otra política (por ejemplo el control de calidad y los requerimientos de embalaje).

La colección más completa de información al alcance del público sobre las MNA empezó a recoger información sobre las medidas no arancelarias en 1994 y simultáneamente elaboró la base de datos TRAINS. Esta proporciona información sobre el comercio, los aranceles y las MNA, por línea arancelaria del Sistema Armonizado (SA). En este sentido, se ha hecho evidente la falta información en Sistema de Análisis e Información Comerciales (TRADES) de la UNCTAD. La escasez de los datos sobre las medidas no arancelarias y las medidas relativas a

los servicios se debe en gran parte a la naturaleza de esas medidas, cuya expresión última son complejos documentos jurídicos, en vez de listas arancelarias fácilmente cuantificables, el número de medidas no arancelarias posibles es muy elevado y sus límites son imprecisos. (World Trade Organization, 2012)

Las definiciones son muy amplias, por lo que es fundamental disponer de una clasificación detallada para identificar y distinguir mejor los distintos tipos.

Existen diversas taxonomías desarrolladas en trabajos como la tipología de BNAs que realiza Deardorff y Stern (1997), en la que reconoce que las barreras pueden ser públicas o privadas, y adicionalmente que pueden ser explícitas (de dominio público) o informales (i.e. regulación no publicada, la estructura propia de un mercado, o instituciones políticas, sociales y culturales). (Reina, Gamboa, & Harker, 2006)

De otro modo existe una clasificación promovida por la UNCTAD, esta viene desarrollando y promoviendo desde 1991 una clasificación de BNAs en función de la base de datos Sistema de Análisis e Información Comercial y siguiendo el Sistema de Codificación de las Medidas de Control del Comercio (CMCS) de la misma institución. Según esta tipificación, existen por lo menos 133 tipos distintos de BNAs con impacto potencial sobre el precio, volumen o dirección del comercio. A diferencia de la clasificación de Deardorff y Stern (1997), la UNCTAD se concentra en medidas relacionadas con las importaciones y no tiene en cuenta como BNAs aquellas medidas comerciales aplicadas a la producción y las exportaciones. A pesar de esta importante diferencia conceptual, la clasificación de la UNCTAD es central para los trabajos cuantitativos. (Reina, Gamboa, & Harker, 2006)

También la OMC plantea siete grandes agregados de barreras para-arancelarias: i) participación del Estado en el comercio y prácticas restrictivas toleradas por los gobiernos; ii) trámites aduaneros y administrativos para la importación; iii) obstáculos técnicos al comercio (OBT); iv) medidas

sanitarias y fitosanitarias; v) limitaciones específicas; y vi) gravámenes a las importaciones; y vii) otras medidas no especificadas en otra parte. (Reina, Gamboa, & Harker, 2006)

Es así posible observar que no existe única clasificación internacional, para que se puedan guiar los exportadores e importadores de una forma certera, lo cual también permite ver que hay una ausencia de una sola metodología para estimar su presencia e incidencia en el comercio exterior.

De otra parte, dentro de las barreras no arancelarias encontramos las reglas de origen que son los criterios necesarios para determinar el origen nacional de un producto y los criterios que se aplican a los países que han firmado un acuerdo comercial. El objetivo principal es evitar que los países que no forman parte del acuerdo se beneficien de las preferencias arancelarias del acuerdo bilateral. (Proexport Colombia, 2013)

En el caso de Colombia los encargados de la ejecución de las políticas sanitarias recae sobre los diferentes institutos o agencias adscritos a cada ministerio, principalmente el Instituto Colombiano Agropecuario (ICA), el Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos (INVIMA), la Superintendencia de Industria y Comercio (SIC) y el Instituto Nacional de Salud (INS). Y, mantener los embalajes con unas condiciones estables de sanidad, son también una medida no arancelaria por ejemplo dentro de la normativa fitosanitaria Canadá exige el cumplimiento de la Norma Internacional de Protección Fitosanitaria. Este país aplica la norma NIMF-15 desde el 16 de septiembre de 2005. (Procolombia, 2016) Las medidas fitosanitarias aprobadas que disminuyen considerablemente el riesgo de introducción y dispersión de plagas a través del embalaje, consisten en el uso de madera descortezada y en la aplicación de tratamientos aprobados. El NIMF No. 15, y el ICA exige, sin excepciones, para Colombia el cumplimiento de la Resolución 1079 de 2004, para todas las exportaciones e importaciones que utilicen embalajes de madera, mediante Memorando Técnico de Entendimiento en materia Cuarentenaria entre el ICA, la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales - DIAN y la

Policía Nacional, que garantizará el cumplimiento de la Resolución 1079 de 2004, siendo el Ica la entidad responsable de la ejecución de medidas fitosanitarias y/o sanción. (Instituto Colombiano Agropecuario, s.f.).

Al momento de adquirir los embalajes de madera con tratamiento fitosanitario, se debe exigir a la respectiva empresa una copia del comprobante de reporte del mismo al Ica, así como la gráfica de temperaturas obtenidas, con fecha y hora, aunque no sean requerimientos pero sí es responsabilidad del importador exigir previamente este requisito al país de origen y así evitar retrasos o sanciones. (Instituto Colombiano Agropecuario, s.f.) Además, se recomienda que el importador obtenga una licencia para la importación ante la Oficina de Control de Exportación e Importación del Ministerio de Asuntos Exteriores Y Comercio Internacional de Canadá. (Procolombia, 2016)

De otra manera, las medidas sanitarias y fitosanitarias o OTC/MSF son las MNA más frecuentes según los datos obtenidos de fuentes oficiales. Se considera también que están entre los obstáculos más importantes a la exportación, estas son todas las leyes, decretos y normas, reglamentos o disposiciones que adoptan los países para regular el comercio de productos agropecuarios sanos para proteger la variedad vegetal y cuidar la salud humana y la animal frente a: Riesgos de entrada, radicación o propagación de plagas, enfermedades y organismos patógenos o portadores de enfermedades, riesgos resultantes de la presencia de aditivos, toxinas, organismos patógenos o contaminantes en alimentos y bebidas.

La prohibición de las importaciones por razones sanitarias o fitosanitarias se basa en la situación del país exportador en cuanto a enfermedades animales o plagas. En este caso pueden denegarse los permisos de importación de animales cuando un país no tiene una capacidad de diagnóstico de enfermedades satisfactoria o una organización para el control de enfermedades o una infraestructura veterinaria equivalente. Además, uno de los principales fundamentos jurídicos que posibilita la prohibición en las importaciones, es la de las importaciones de carne que están sujetas a

un sistema de aprobación especial basado en la exigencia que los productos cárnicos importados cumplan las mismas normas y requisitos que los producidos en establecimientos registrados en el Canadá.

De igual manera, existen en Canadá dos departamentos federales encargados del desarrollo y vigilancia de la normaría de etiquetado y envasado de productos agroalimentarios: Health Canada (Ministerio de Sanidad) y CFIA, Canadian Food Inspection Agency (Agencia Canadiense de Inspección Alimentaria). (Val Puente, 2012)

Las competencias en la materia están repartidas entre las dos entidades. Health Canada es responsable del cumplimiento de los requisitos de seguridad alimenticia y del etiquetado relativo a salud y nutrición. La Canadian Food Inspection Agency (CFIA), por su parte, es responsable del cumplimiento de los requisitos de información fidedigna en el etiquetado con respecto a la calidad y la composición e información básica sobre identificación del producto. (Val Puente, 2012)

Además, la CFIA somete a los productos agroalimentarios, tanto los producidos dentro del país como los importados, a las normas del "Food and Drugs Act and Regulations. De otra manera, los formatos también quedan regidos por el "Consumer Packaging and Labelling Act". Por último, de cara a la industria y para aglutinar todas estas regulaciones, la CFIA publica en su página web una Guía de Etiquetado, actualizada, para los productos de alimentación en Canadá y también los productos alimenticios procesados están sujetos a los requerimientos de las "Processed Products Regulations". Estas regulaciones estipulan los tamaños y tipos de envases y contenedores admitidos en Canadá. Es de gran importancia que en caso de duda se consulte con el importador canadiense, ya que será él, quien resulte responsable ante la administración canadiense por cualquier falta u omisión a la guía de etiquetado. (Val Puente, 2012)

Así mismo, Algunos de los fundamentos jurídicos de las medidas sanitarias y fitosanitarias solicitadas en Canadá son: la Ley de Productos Plaguicidas, la Ley de Productos Agrícolas del Canadá, la Ley de Inspección de la Carne, la Ley de Inspección de la Pesca, la Ley de Semillas, Embalaje Consumidor y la Ley de Etiquetado (lo que se refiere a la alimentación) , la Ley de Abonos; además, las principales leyes por las que se rigen las cuestiones de sanidad animal y las cuestiones fitosanitarias son: la Ley de Sanidad Animal y la Ley de Protección Fitosanitaria. Las anteriores rigen la inspección, condiciones, control y sanciones aplicadas a la importación de productos de cada una de las categorías y las principales consecuencias y restricciones al no acatar los requisitos, así mismo se especifica tal y como se muestra en el gráfico 2. (Canadian Food Inspection Agency, 2014),

En este sentido, cuando se envíe el producto se debe especificar la información, de tal manera el importador tiene controles para asegurarse de que una corriente descripción escrita está disponible para cada producto importado y cada envío importado, ya que la razón fundamental es que el importador requiere información básica por escrito para identificar cada producto importado con el fin de garantizar que el producto final cumpla con los requisitos normativos específicos de las materias primas de la legislación canadiense.

Teniendo en cuenta lo anterior en la información del producto debe darse una descripción escrita que está disponible y actualizada para cada producto. La siguiente información se puede solicitar:

Nombre común del producto, nombre de la marca, declaración de cantidad neta Variedad de productos, grado, especificaciones de productos y características, el tamaño del contenedor, copia del sello canadiense, lista de ingredientes, Material de embalaje, el uso final del producto, origen del producto, etiquetado instrucciones cuando se requiere más de etiquetado, la manipulación y las instrucciones de almacenamiento cuando existen requisitos especiales. Los ejemplos incluyen lo siguiente: no almacene con artículos no

alimentarios; mantener refrigerado; mantener congelada; almacenar a temperatura ambiente. (Canadian Food Inspection Agency, 2014).

En el caso de que no exista información sobre una medida de algún producto, se puede solicitar pero este proceso puede llegar a durar varios meses e incluso años en algunos países muy exigentes en sanidad, lo cual retrasaría los negocios.

Subsidios

Finalmente los subsidios directos o indirectos también se encuentran dentro de los principales problemas que afectan actualmente los intercambios comerciales en el mercado mundial y se pueden observar como prácticas desleales de comercio. Aquellos se entienden como aquellos que otorgan los Gobiernos a sus productores para facilitarles el acceso a los mercados externos en condiciones ventajosas respecto a los productores locales, en perjuicio de éstos últimos que tienen que enfrentar esa competencia desleal. De lo cual entre 2000 y 2005, los subsidios totales otorgados en Canadá fueron 51.4 mil millones de dólares. (Centro de Estudios de las Finanzas Públicas, 2007). En el caso de Colombia el presupuesto del Ministerio de Agricultura para 2015 asciende a \$4,5 billones, lo que equivale a US\$1800 millones a la tasa de cambio actual. (El País, 2015)

Comparación De Las Barreras No Arancelarias Entre Colombia Y Canadá

Son muchos los factores, que introducen barreras no arancelarias, entre ellos la mayor interdependencia en un mundo globalizado, la conciencia social y la preocupación creciente por la salud, la seguridad y la calidad del medio ambiente. Pero en muchas ocasiones no se tienen en cuenta las condiciones actuales en las cuales se ven inmersos los países subdesarrollados como Colombia.

De esta manera se puede observar que a pesar de la firma de los Tratados de Libre Comercio (TLC), Colombia no ha obtenido los impactos esperados hasta el momento. Algunos de los factores que imponen las barreras no arancelarias y que han influenciado en la poca eficacia de estos acuerdos comerciales han sido irónicamente causados por el

propio país. Por ejemplo: La falta de preparación en múltiples dimensiones como lo son logística, de comunicación, transporte, entre otros, traduciéndose en una serie de desventajas competitivas y comparativas con los demás países con quien se sostienen relaciones comerciales.

Otro ejemplo de estas adversidades que dificultan el comercio con Colombia está determinado por el sobrecosto en el transporte de mercancías dentro del país. Ya que enviar una tonelada de carga desde Buenaventura -Colombia- hasta los Ángeles -Estados Unidos- presenta un costo promedio de 30 dólares, mientras que el transporte de esta misma carga desde el mismo puerto hasta Bogotá, presenta un costo promedio de 34 dólares. Dejando en evidencia la gran dificultad que existe en el país para una óptima conexión entre los puertos y las principales ciudades. (Dinero, 2012)

De igual manera este sobre costo en el transporte por las vías del país no es el único inconveniente que deben superar los empresarios en Colombia, puesto que además existe una débil logística en los puertos. Debido a que al momento de llegar la mercancía a los puertos se demora entre 10 o 12 horas cargando o descargándola, representando un aumento significativo de los costos de mantener la mercancía en el puerto y el tiempo que tome en llegar a su destino. Estos costos adicionales sumados al alto costo los combustibles, llantas, repuestos y demás insumos que son los necesarios para el transporte de las mercancías, desmotivan a los empresarios a realizar actividades dentro del país. (Dinero, 2015)

En este sentido Colombia se ha visto afectada por múltiples elementos que dificultan el desarrollo de un buen comercio nacional e internacional (Vergel, Martínez, 2015). Pero además de estas fallas es importante que el gobierno asuma un papel más participativo en la capacitación de los productores acerca las condiciones del mercado con los países que desean establecer relaciones comerciales, los competidores a los que se enfrentan en cada mercado, la competitividad de sus productos, las barreras que deben superar, los permisos o requisitos mínimos que debe diligenciar, etc. esta labor previa que se debe hacer al momento de estudiar un mercado requiere de una capacitación

que el gobierno debería promover de forma más efectiva, ya que las condiciones en el mercado internacional son muy diferentes, pues los productores de otros países reciben beneficios o colchones económicos y políticos que aumentan la competitividad de sus productos y por tanto de sus economías, representando que los productos colombianos sean remplazados por otros provenientes de otros estados.

A sí bien un caso de participación activa del gobierno es el de Canadá, en donde los productores cuentan con un colchón económico traducido en subsidios para la exportación, al igual que la eficaz implementación de medidas no arancelarias que tienen como finalidad la protección del mercado nacional. Teniendo en cuenta esto, en el país Canadiense existen tres herramientas básicas de administración de riesgos para el sector agropecuario promovidas por el gobierno provincial, y caracterizadas por un elevado componente de subsidios: el seguro agrícola, el Programa de Estabilización del Ingreso Neto (NISA) y los nuevos programas de asistencia para desastres (AIDA). Así mismo el sistema de pagos deficitarios el cual consiste en un pago efectuado por el gobierno a los productores agrícolas cuando el promedio de los precios de los sus productos cae por debajo de un precio objetivo (target Price). (Colomé, 2010)

Un ejemplo de cómo el gobierno canadiense efectúa estas protecciones a su economía nacional es el en el mercado del consumo de licor. Puesto que no se puede vender, comprar o distribuir licor, vino y/o cualquier bebida alcohólica diferentes a las establecidas por el gobierno. Esta medida tiene como finalidad promover los monopolios providenciales de comercialización, los cuales son los que dictaminan el consumo de estos productos en el país; Donde claramente existen distorsiones que dificultan la entrada normal al territorio canadiense. (Val Puento, 2012)

Por otro lado, teniendo en cuenta que los productos que mayor se exporta a Canadá son mineros y agrícolas. Las medidas que buscan regular su entrada son llamadas sanitarias y fitosanitarias, como lo expresa la directora

ejecutiva del International Trade Centre (ITC) Arancha González, son medidas que se realizan dentro del marco legal del país, pero en ocasiones dichos controles operan en un marco "completamente burocrático y excesivo". "Este mundo hace que se pase de medidas no arancelarias a barreras no arancelarias". Es decir aunque estas medidas buscan disminuir la competitividad de los productos internacionales en su territorio, pero estas medidas siempre estarán reguladas bajo las normativas internacionales de comercio. (Dinero, 2015)

Un acercamiento en la vida real de esta estrategia implementada por el gobierno canadiense es la aplicación de barreras fitosanitarias que son restricciones que se imponen para proteger la vida humana o animal de los riesgos que entrañan por ejemplo, enfermedades o aditivos que portan los productos agrícolas importantes. Y aunque esta es su principal objetivo es claro determinar hasta qué punto buscan cumplirlo, o si simplemente se utiliza como un mecanismo de protección comercial encubierto que le impida la entrada de ciertos productos. (World Trade Organization, 2012)

Discusión

El TLC entre Colombia y Canadá, el cual entró en vigencia desde agosto 15 de 2011, sin que para 2014 aún no se pudiera exportar carne vacuna por falta de admisibilidad sanitaria. Siendo de este modo el cual observamos cómo se perjudica las exportaciones cárnicas y en cuanto Canadá por su parte sí ha importado la proteína roja a Colombia desde 2013. (Contexto Ganadero, 2014)

Por otro lado Augusto Beltrán Segrera, secretario técnico del Fondo de Estabilización de Precios, FEP, de Fedegán-FNG, señaló que Colombia ha adelantado gestiones para alcanzar la admisibilidad sanitaria, la cual está superada respecto al cumplimiento de los requisitos de salud animal para comercializar carne bovina deshuesada, (refrigerada como congelada), (Contexto Ganadero, 2014). Sin embargo, "falta superar el tema de inocuidad; además que se acepte recibir carne por ser libre de afrosa al día

siguiente no se iniciaran con las exportaciones porque un proceso de certificación sanitaria y de inocuidad de alimentos que puede durar entre dos y cuatro años", aseguró el jefe negociador de Colombia ante el TLC, Hernando José Gómez. (Nullvalue, 2005) Y es que no se trata solamente de certificar que la ganadería colombiana sino estar seguros que no ofrece riesgo para el consumo humano, lo cual debe contar con el respectivo soporte técnico.

Así bien esta es la razón principal por la cual Colombia tiene que apropiarse de uno de los sectores más importantes de su economía como lo es el primario. Por que como exige el sector ganadero el gobierno debe brindar más ayudas para la comercialización de estos productos, incentivos económicos y exoneración de impuestos a los productores de carne que certifiquen en los programas de calidad y erradicación de enfermedades. Para que este gremio presente un crecimiento significativo y una competitividad internacional en un mercado en el que Colombia tiene tanto que brindar.

Pero ¿por qué es tan importante que Colombia le preste atención a la superación de los problemas sanitarios y fitosanitarios en sus productos de exportación? Bueno pues Colombia debe mejorar su compromiso por cumplir los estándares de calidad exigidos por muchos países en la actualidad. Colombia se ha incursionado en realizar una serie de firma de tratados de libre comercio con países altamente desarrollados como Estados Unidos, la Unión Europea, Canadá entre otros, razón por la cual su competitividad debe aumentar para sacar beneficio de ellos. Pero además de mejorar aspectos como las vías, logística en los puertos, puertos y demás; es de gran importancia que desarrolle una reglamentación más exigente a sus productores del sector primario.

Esto es debido a que en Colombia los estándares de calidad sanitaria y fitosanitarias son medio-bajos, ya que no se cuenta con una red de vigilancia, modernización de laboratorios e instituciones que velen por la calidad de los productos de exportación. En Colombia el problema no ha sido firmar tratados de libre

comercio, ni que lo acepten los países desarrollados, pero no se ha tenido en cuenta la deficiencia en cuanto a que no se alcanzan a tener los niveles de seguridad que solicitan estos países para que entren productos a sus territorios en este caso, Colombia no cuenta con las herramientas científicas y técnicas para impedir el acceso de algunos productos y alimentos, porque no está en capacidad de demostrar que esas importaciones ponen en riesgo la sanidad animal y vegetal o que causan daño a la salud. El país está atrasado en el cumplimiento de las normas fito y zoonositarias y en el tratamiento que se debe realizar al producto final para alcanzar a tener el certificado de inocuidad de alimentos que exigen, así mismo es preocupante porque no se puede verificar la sanidad los alimentos que se importan por alimentos. Sumado a esto los países con los que se están celebrando acuerdos de libre comercio si tienen la capacidad e instalada en cuanto personal, centros de investigación e institucionales para negarle la entrada a los productos colombianos. En Colombia la capacidad de diagnóstico del país se encuentra soportada en el laboratorio de referencia del Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos, Invima y en 23 laboratorios distribuidos por el país, que son las autoridades pertinentes para realizar el estudio sanitario y fitosanitarias de los productos colombianos. Pero el primero de ellos no cuenta con una planta física adecuada, recursos ni personal suficiente para realizar dicha labor. (Nullvalue, 2005)

Sumado a esta insuficiencia institucional la normatividad en inocuidad de alimentos en Colombia es obsoleta, pues en su mayoría fue expedida en los años 40, demostrando la desactualización de las normativas en esta materia en el país, es decir no tienen en cuenta las nuevas tendencias que se han desarrollado con el pasar del tiempo, la nuevas necesidades y contextos en los países. Sin mencionar que no se encuentra acoplada al código alimentario mundial, siendo una falta grave a la hora de incursionar en el comercio internacional. (Nullvalue, 2005)

Algunos problemas adicionales al mencionado anteriormente pueden ser determinados por que los centros de diagnóstico veterinario carecen de

una red nacional sistematizada de comunicaciones que permita el seguimiento epidemiológico. Tampoco hay un sistema de comunicación entre las oficinas de vigilancia epidemiológica regional y el nivel central (como en puertos, aeropuertos y zonas fronterizas), indispensables para el principio de armonización de la información en el ámbito internacional. (Nullvalue, 2005)

Además el país no cuenta con un centro cuarentenario para animales de importación y exportación. Las cuarentenas de los animales vivos que ingresan al país se realizan en fincas y es débil el seguimiento por falta de personal. Tampoco lo hay para capacitación y actualización. De la misma manera, el Instituto Colombiano Agropecuario (ICA) carece de centros de cuarentena en los principales puntos de ingreso al país de productos vegetales. El que existe en la Costa Norte es insuficiente para dar cobertura nacional, facilitando a la propagación de enfermedades o emergencias sanitarias en el territorio nacional. (Nullvalue, 2005).

El TLC entre Canadá y Colombia no ha traído los resultados esperados, en la medida que han aumentado las importaciones desde el tratado pero no las exportaciones, presentando un déficit comercial, situación casi predecible ya que no hay ningún hecho conciso que afirme que el firmar tratados de esta manera haya significado una gran mejora en la economía del país, para ilustrar mejor, al iniciar la implementación del TLCAN, México presentaba un superávit comercial con respecto a sus socios comerciales, sin embargo 10 años después de la puesta en marcha del tratado este país se encontraba en déficit comercial pues para poder realizar las exportaciones también México importaba materia prima, situación similar que presentó Colombia al momento de poner en marcha el modelo aperturista. (Alix, 2012; Lederman, D., Maloney, W., Servén, L.2005; Urquijo, 2014)

Esto tampoco significa que no se deban firmar tratados y no tener una liberación en el mercado, pero no es positivo para países tan desiguales en cuanto a políticas que aseguran a los productores como en el caso de Canadá que ofrece sus amplios

subsidios a los productores agropecuarios o los serios problemas al exportar en cuanto a la carne bovina que no ha podido superar los obstáculos de salubridad que impone, de tal manera perjudica a los productores Colombianos, en donde las instituciones del país no se percatan de que cada productor tenga el conocimiento y las herramientas suficientes para salir a un mundo globalizado y competir contra la economía asegurada de Canadá

Se podría sugerir que el estado colombiano debería aumentar el personal calificado de las instituciones encargadas para que sea más ágil el proceso de certificación de calidad. En cuanto materia de infraestructura sincronizar todas las instituciones con la misma información y que se trabajen 24 horas para no desperdiciar, ningún momento de trabajo y generar mayor empleo, además de elaborar centros de distribución con una mayor capacidad para atender a los camiones, de la misma manera elaborar una política agraria correcta ya que nuestro país produce 31,6 millones de toneladas de alimentos al año, exporta 4,4 millones, pero importa 10,3 millones de toneladas. Así que como explica el experto Rafael Mejía, presidente de la SAC, por lo menos el 50% de esas importaciones se podrían sustituir. (El País, 2015)

Es en este momento donde se necesita que el Estado genere una balanza comercial estable, teniendo más interés en este tipo de barreras no arancelarias, y no solo trabajar para disminuir las arancelarias, además que como se puede percibir es posible que exista mayor cantidad de barreras al comercio en el propio país Colombiano que en Canadá.

Conclusiones

En cuanto al TLC Colombia y Canadá aunque no se ha demostrado que existe una correlación entre el crecimiento económico y la liberación comercial, es positivo, al existir la competencia, especializarse los productos, y negativo al aumentar importaciones como en el caso de Canadá hacia Colombia causando una serie de desajustes comerciales permanentes, creciente endeudamiento externo y desequilibrios fiscales

asociados al servicio de la deuda, además de una vulnerabilidad de la economía nacional, que la deja expuesta a choques y crisis externas. En estas condiciones, los determinantes de crecimiento tendrían un mayor nivel de dependencia del comportamiento de la economía mundial.

En consecuencia este trabajo permite observar las diferentes capacidades que posee cada país, y que tipo de barreras no arancelarias enfrenta Colombia frente a la firma del TLC, en donde se podría enmarcar a Canadá como un país hegemónico en cuanto su economía, destacándolo así mismo como un país de la periferia, de tal manera concentrando el nivel de crecimiento entre estos dos polos consecuentemente asimétrico, tanto en materia de economía como nivel de desarrollo, en cuanto a Colombia se refiere, este presenta una disminución en el Producto Interno Bruto (PIB) frente al de Canadá, lo que lo sitúan en una gran desventaja es así como se puede inferir la teoría de la dependencia desarrollado en la CEPAL por pensadores latinoamericanos en donde las riquezas se han ido concentrando cada vez más en los países del norte, los países del sur se han ido empobreciendo o simplemente se han estancado en su crecimiento económico.

De cierta manera la condición de subdesarrollo, hace que el mismo país colombiano sea el causante de sus propias barreras al comercio, ya que presenta una desventaja abismal comparándolo con las bases que posee Canadá, en este sentido las barreras que más golpean a los productos de materias primas, son las medidas fitosanitarias, que aunque son aceptadas y legales, se convierten en barreras al comercio cuando no permite un fácil proceso de exportación, así mismo, son con frecuencia los instrumentos óptimos para lograr objetivos de política, incluida la corrección de fallas del mercado tales como las asimetrías de información (cuando las partes no disponen de la misma información) o la competencia imperfecta, y para perseguir objetivos no económicos, como la protección de la salud pública.

De esta forma, a lo largo del siglo XX se han ido reduciendo gradualmente las barreras arancelarias, pero así mismo han aumentado las barreras no

arancelarias, que en este caso las condiciones del país no son las más óptimas para que puedan cumplir los requisitos que exigen los países desarrollados, por tal motivo es ilógico exigir de la misma manera este tipo de requerimientos a un país subdesarrollado, lo que muestra una tendencia en negociaciones de doble moral, por el motivo de empezar a proteger a los sectores que se ven afectados por los nuevos competidores.

El TLC entre Canadá y Colombia ha aumentado las importaciones, generó un déficit comercial, causada por importación de materia prima.

Referencias bibliográficas

Alix, L. M. L. (2012). Rafael Altamira and Adolfo Posada: Two contributions to the socialization of law and its projection in Latin America. *Rechtsgeschichte*, 20(1), 209-233.

Cámara de Comercio Colombo Canadiense. (2015). Recuperado de <http://www.cccc.com.co/es/node/324>

Canadian Food Inspection Agency. (s.f.). Recuperado de <http://www.inspection.gc.ca/about-the-cfia/acts-and-regulations/eng/1299846777345/1299847442232>

Castro, L., Giraldo, L., & Ramírez, P. (2012). *Análisis de las potencialidades y vulnerabilidades de los sectores productivos colombianos derivados del TLC con Canadá*. Bogotá: Universidad Javeriana.

Centro de Comercio Internacional. (2012). Recuperado de <http://www.intracen.org/itc/analisis-mercados/medidas-no-arancelarias/identificando-las-medidas-no-arancelarias/>

Centro de Estudios de las Finanzas Públicas. (Diciembre de 2007). Recuperado de <http://www.cefp.gob.mx/intr/edocumentos/pdf/cefp/cefp0952007.pdf>

Colomé, R. (Agosto de 2010). Actualidad Económica. Recuperado de <https://revistas.unc.edu.ar/index.php/acteconómica/article/viewFile/3894/3729https://revistas.unc.edu>

ar/index.php/acteconómica/article/viewFile/3894/3729

Contexto Ganadero. (23 de febrero de 2014). *Colombia importa carne de Canadá, sin probabilidad de exportarla*. Bogotá: Contexto Ganadero.

Díaz, W. (s.f.). *Análisis comparativo Canadá-Colombia*. (Tesis maestría) Universidad Jorge Tadeo Lozano. Recuperado de http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:MVUxCz1DYeJ:www.utadeo.edu.co/files/collections/documents/field_attached_file/analisis_comparativo_canada-colombia.docx+&cd=2&hl=es-419&ct=clnk&gl=co

Dinero. (12 de Septiembre de 2012). Exportar o importar, lo caro es en Colombia. Dinero. Recuperado de <http://www.dinero.com/economia/articulo/exportar-importar-caro-colombia/159675>

Dinero. (19 de junio de 2015). *Tramitología, el gran problema del comercio exterior*. Bogotá: Dinero.

Dinero. (15 de octubre de 2015). La logística es una de las grandes barreras del comercio en Colombia. Dinero.

Ghan, D. (4 de abril de 2005). Tratado de Libre Comercio y Barreras No Arancelarias. Recuperado de Archivos de Economía del Departamento Nacional de Planeación de Colombia: <https://colaboracion.dnp.gov.co/CDT/Estudios%20Economicos/281.pdf>

El País. (5 de julio de 2015). ¿Qué tanto se subsidia el agro colombiano? *El país*. 7

Instituto Colombiano Agropecuario. (s.f.). Recuperado de <http://www.ica.gov.co/Embalajes.aspx>

Legiscomex. (13 de agosto de 2014). Recuperado de <http://www.legiscomex.com/BancoMedios/Documentos%20PDF/perfil-logistico-colombia-2014-completo.pdf>

MinComercio Industria y Turismo. (2011). Recuperado de <http://www.tlc.gov.co/publicaciones.php?id=16157>

Nullvalue. (25 de febrero de 2005). NORMAS SANITARIAS EN EL TLC: COLOMBIA, POR AHORA, NO TIENE CÓMO CUMPLIR. El Tiempo.

Procolombia. (17 de febrero de 2016). Procolombia. Recuperado de http://www.colombiatrade.com.co/sites/default/files/perfil_logistico_de_canada_1.pdf

Proexport Colombia. (junio de 2013). Recuperado de http://www.procolombia.co/sites/default/files/exportando_productos_-_export_rally.pdf

Reina, M., Gamboa, C., & Harker, A. (2006). EFECTOS DE LAS BARRERAS NO ARANCELARIAS EN EL. Bogotá: Proyecto de la UNIDAD DE PLANEACIÓN MINERO ENERGÉTICA Elaborado por FEDESARROLLO. Recuperado de http://www.simco.gov.co/simco/portals/0/Guia_Inv_2008/fscommand/mipdf10.pdf

Universidad ICESI. (29 de septiembre de 2006). Recuperado de <https://www.icesi.edu.co/blogs/icecomex/2006/09/29/barreras-no-arancelarias/>

Urquijo, D. (2014). Universidad Militar Nueva Granada. Recuperado de <http://repository.unimilitar.edu.co/bitstream/10654/12981/1/TESIS%20Final.pdf>

Val Puente, M. (2012). *El mercado de la Alimentación en Canadá*. Madrid: Instituto Español de comercio exterior, 20.

Vallet De Goytisolo, J. B. (2002). Metodología de la ciencia expositiva y explicativa del derecho, II: Elaboración sistemática. *Revista De Estudios Histórico-Jurídicos*, (24)

Vergel Ortega, M. Martínez Lozano, J.J. (2015). Filosofía gerencial seis sigma en la gestión universitaria. *Revista Face: Revista de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales*. 15(2). 99-106.

DOI:

<http://dx.doi.org/10.24054/2F01204211.v2.n2.2015.1619>

Vernis, R. V. (2008). The philosophy of future time: The role of peircean categories in pragmatic thought. *Teorema*, 27(1), 85-96.

World Trade Organization. (2012). Recuperado de https://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/anrep_s/wtr12-2c_s.pdf